HAYATIMIZ
Sigortalı Yaşam, Bireysel Emeklilik Sistemi ve Otomatik Katılım Dergisi www.hayatimizsigortali.com.tr

SİGORTALI

SAYI: 82 EKİM 2017
Fiyatı: 18 TL KDV DAHİL

- AFETLERİN ELİ KULAĞINDA SİGORTA ŞART!
- **DİJİTAL DÖNÜŞÜMDEN KAÇIŞ YOK**
- “HAVUZ” HEKİMLERE İLAÇ GİBİ GELDİ
- **`KATILIM´A YENİ YÖNETMELİK DOPİNGİ**
- DOLU ÇATISINI YIKTI 22 BİN TL ÖDEME ALDI
- **İŞSİZLİKTE KREDİ KARTI BORCUNU DÜŞÜNMEYE SON!**



Bereket Sigorta
Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş

Çiftçilere en yakın şirketiz



ISSN 2146-1007 10

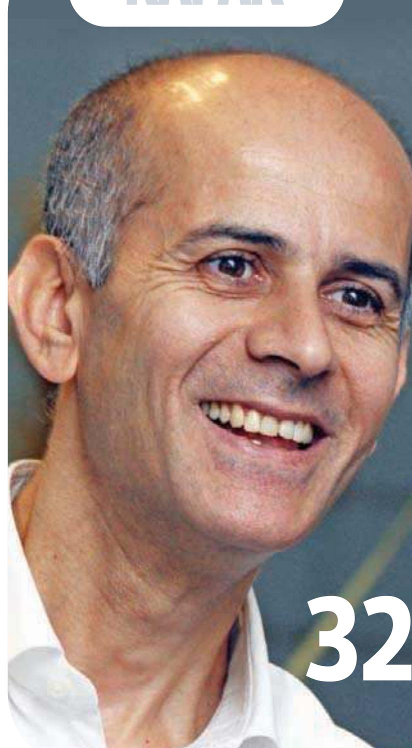
HAYATIMIZ SİGORTALI DİJİTALDE BİR TIK UZAĞINIZDA

İÇİNDEKİLER





KAPAK





Sigortalı (hayatımız)

EKİM 2017 Sayı : 82

İmtiyaz Sahibi:
Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Genel Yayın Yönetmeni ve Sorumlu Yazıişleri Müdürü :
K. Can KANTAR
Yazı İşleri Müdürü :
Filiz KANTAR
Görsel Yönetmen :
Güngör YILMAZ
Haber Müdürü :
Alp SÜER
Editör :
Seval ÖZKAP
Nihal ORGAN
Şerife KAYA
Aziz KÜÇÜK
Mustafa YEŞİLYURT

Foto Muhabiri:
Cihan MUTLU

Yayın Kurulu :
Fatih KAHYA
Mustafa NAZLIER
Tevfik ERASLAN
Umur AYBERK
Murat Geylani AKTAŞ
Yalçın ORGAN
Ali İhsan BALTA

Hukuk Danışmanı
Elmadağ Hukuk Ofisi

Yönetim yeri : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Barbaros Mah. Mütevelli Çeşme Cad. Pınar Apt. 42/1 D: 12
Koşuyolu - Üsküdar/İstanbul
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21
info@sigortamedia.com - www.sigortamedya.com.tr
Reklam rezervasyon :
Tel : 0216 326 83 20
Faks : 0216 326 83 21

Dağıtım :
100. Yıl Mahallesi Bağcılar İstanbul
Dünya web ofset
0212 440 24 24
İletişim :
Tel : 0216 326 83 20
Fax : 0216 326 83 21

D&R internet sitesinden dergimizi satın alabilirsiniz...
Dergimize, www.dr.com.tr/dergi/sektörel/bölüm başlığı altından ulaşılabilinir.
www.dr.com.tr/kategori/Dergi/Ekonomi-Haber/Sektorel/grupno=00521

Dijital yayın platformu:
TURKCELL / **Dergilik** uygulamasında
e-dergi yayın uygulamaları ile "**PC**" internet
tarayıcılarında,"**iPad**", "**iPhone**" ve "**Android**"
Mobil cihazlarda tüm okuyucuları ile buluşmaktadır.

Yayıncı : Sigorta Medya Yayıncılık A.Ş.
Basımcı : Şan Ofset Matbaacılık San. Tic. Ltd. Şti
Adres: Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
Kağıthane-İstanbul Tel: 0212 289 24 24
Yayının Türü : Ticari / Yaygın Süreli / Aylık Ulusal
Dili : Türkçe



Axa Sigorta'nın portföyünde küçülme yok

Axa Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, Axa Sigorta'da ilk sekiz aydaki eksi büyümenin, trafik sigortasındaki prim düşüşünden kaynaklandığını ve portföyde bir daralma olmadığını vurguladı.



"Pencere modeliyle engeller ortadan kalktı"

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, 'Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik'teki pencere modelinin katılım sigortacılığının gelişimindeki engelleri ortadan kaldırdığını belirtti.

Tur Assist, günde 1.200 ikame araç temin ediyor (76)



Sektör dijital çağın gerisinde kalmıyor





Sigorta şirketleri, acentelere empati göstermeli



200 milyar dolara yaklaşan hasar beklentisi korkuttu



"İpekyolu" yatırımlarını Türker Broker sigortalayacak



Şirketler çalışanların kişisel gelişimini sürekli desteklemeli

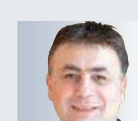


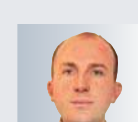














CAN KANTAR
Genel Yayın Yönetmeni
can@sigortamedia.com

Havuzlar, havuzlar, havuzlar!

Öncelikle, Hazine yetkililerinin çabalarının hakkını vermek lâzım. Benim samimi düşüncem, arada kalıyorlar. Sigorta sektörü ile siyasi otorite ile dengede çalışma zorunlulukları var. Bir taraftan havuz çözümüne sarılıp diğer taraftan şirketlerin trafik sigorta primlerinin aylık artırma oranlarını yüzde 50 artırarak yüzde 1'den yüzde 1.5 olmasını sağladılar. Öngörülen Bendevi Palandöken'in tüm çıkışlarını göze alarak üstelik. Örnek olarak iddiaya göre; Hazine üst düzey bürokratları bir araya gelip sigorta şirketlerinin yöneticilerinin rekabet ile ilgili soruşturmanın hukuki sürecinin devam ettirilip ettirilmemesini tartışmışlar. Ve rafa kaldırılmasına karar vermişler. Bu da bir iyi niyet gösterisi değil mi? Çünkü şirketler ve yöneticileri olmazsa, ne bürokrata, ne acenteye, ne ekspere gerek olmayacak. Hepimiz aynı gemideyiz. Bunu böyle okumak gerekiyor. Ben tarafların iyi niyetli, empati yapabiliyor olması ve iletişime açık olmasının, sorunları çözmeye yeter diye düşünüyorum.

7'nci basamakta da poliçe kesilmiyor

Sektör yılın son virajına bir hızla giriyor ki sormayın. Nasıl kapanacağını göreceğiz. Sorunlar devam ediyor mu? Ediyor. Havuz'dan poliçe kesmek duyduğuma göre şirketlerin çok daha fazla tercih ettiği bir şey olmuş. Ama diğer tarafta sigortalı poliçe peşinde koşuyormuş. Sorunsuz bir iki şirket varmış poliçe kesen o kadar. Bir acente dostum aradı "Can Bey, 7'nci basamaktan bile poliçe kesemez olduk, son olarak da ATM kartından başka bir ödeme kabul etmeyen sigorta şirketine tanık olduk" dedi. İlginç gelişmeler. Ama diğer taraftan bütün trafiğin havuza atılmasını isteyen sigorta şirketi yöneticisi de var. Zaman ne gösterecek merak ediyorum.

Acente tarafına bakıldığında Oda seçimleri ile başlayan hareketlenme bazı odalarda seçimlerin gelecek yıla ertelenmesi sonrası tekrar bir sakinliğe bıraktı yerini. Bir süreliğine oda kapmaca sona erdi. Acentelerin sorunları bitmedi, devam ediyor. Ama sigorta şirketleri ile acentelerin diyaloğunun açılmasının gelecek için umut verici bir sonuç olduğunu söylemeliyim.

Katılım Sigortacılığı, Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in bayramda basına yaptığı açıklama ile gündeme gelmişti. Ay sonuna doğru Katılım Sigortacılığı'nın Yönetmeliği yayımlandı. Tam Katılım Sigortacılığı, Pencere Katılım Sigortacılığı bu yönetmelikte yer aldı. Evet, açıkça belirtmem gerekir ki henüz sigortanın caiz olmadığı için yaptırmayanların sayısının ne kadar olduğunu kimse bilmiyor. Beklentiler yüksek. Bu konuda OKS katılımcılarının sistemde kalanlarının faizsiz fonları tercih etmeleri bu yönetmeliğin çıkarılmasını hızlandırdı bence. Benim bu konuda tereddütlerim var. Katılım Bankaları Birliği yıllardır finans sektöründe bu savaşı veriyor, 5-6 banka var 3-4 daha kurulacakmış. 10 tane faizsiz bankacılık yapan kurum var ama pazar payları yüzde 5-6. Ve bu mücadeleyi 20 yıla yakındır veriyorlar. Onlar hala kendi içlerindeki sorunları çözememişken bizim sigortacılarımızın burada çok beklentileri olmaması gerekir bence. Çünkü, bu yıl başlarında Katılım Bankaları Birliği'nin canlı yayınlarını yaptım. Bütün genel müdürler ile tanıştım. Edindiğim bilgi her bankanın kendi danışma kurulları var, hepsi de farklı söylemlerde. Şimdi sigorta sektöründe de bunun yaşanmasından korkarım önce. Çünkü sigortacılık çok daha spesifik bir konu. Bu konuda her kafadan bir ses çıkar ve diğer tarafta Hazine'de bunları yönetmeliklere dayandırmaya çalışırsa ortaya bir çorba olmasından korkarım.

Türkiye, islami sermayeyi çeker mi?

Bir diğer konu sigorta yaptırmayanların sigortanın 'caiz' olup olmadığına dayandıracak bir veri yok elimizde. Çünkü sigorta yaptırmayanlar, "Sigorta şirketleri Allah'tan büyük mü? Ben duamı edip dükkanımı kapatıyorum, kaç yıldır dükkanıma bir şey olmadı" diyen var. Bu kişi için faize hassasiyeti sorgulamak gerekir. Burada çok daha farklı konular var. Türkiye'ye İslami sermayeyi çekecek konusu ise çok tartışılır. Bana sorarsanız gelen geldi zaten, bir tek Malezya'dan bir şirket yatırımı yok ülkemize. Onlar da yıllardır gidip geliyorlar duyuyoruz ama yatırım yapmamalarının sebebi bu konuda düzenleme olup olmaması mı? Bilen yok. Gelişmeleri ben de merakla bekliyorum.





`Sevgili Murat Büyükçelebiye mutluluklar dilerim´

Geçtiğimiz ay içerisinde SAİK YK Üyesi ve TÜSAF Başkanı dostum Murat Büyükçelebi yine sektörden Yasen Koçak ile dünya evine girdiler. Ben de ekibim adına onlara bir ömür boyu mutluluk diliyorum. Çifte düğün yaptılar. Biri Yasen Hanım'ın memleketi İzmir'de diğeri Ankara'da. Ben İzmir'deki düğüne katıldım. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy ile birlikte üst düzey bir katılım oldu. Ankara'daki düğüne ise Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç katılmışlar. Fakat bu güzelliklere gölge düşüren Sayın SAİK Başkanı Hüseyin Kasap'ın eylül ayının herhangi bir gününde Yönetim Kurulu toplantısını yapacakken, düğünden dört gün sonrasına gün değiştirmesi tabii ki tam bir ayıp. Ne tür bir gerekçesi vardır bilemem, ne kadar rekabet varsa aralarında bunu da bilemem, ama bu centilmence bir hareket değil. Balayını ABD'de geçirmek üzere plan yapan çift uçak biletlerini değiştirmek ve balayına geç çıkmak zorunda kalmışlar. Bunu kim böyle planlamışsa hiç 'şık' olmamış.



Türk Nippon, 'Avrupa' bileti hediye ediyor

Türk Nippon Sigorta, sigortalılarını sevindirecek bir kampanyaya start vermeye hazırlanıyor. Şirket, 1 Ekim itibarıyla bireysel kasko poliçesi alan tüm sigortalılara bir adet Avrupa uçak bileti hediye edecek. Konu hakkında açıklamalarda bulunan, Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, 2017 yılını sigortalıları için fark yaratarak kapatmak istediklerini dile getirerek, 'Uçuran Kampanya'nın, Türk Nippon Sigorta'dan kasko poliçesi alan tüm sigortalıları ayrıcalıklı kılan bir kampanya olduğunu belirtti.

DenizBank'ta 'iBeacon' ile Axa ürünleri cepte

Axa Sigorta, stratejik iş ortaklarından DenizBank ile başlattığı yeni uygulamasıyla dijital alanda bir ilke imza attı. DenizBank'ın şubelerinde iBeacon teknolojisini kullanan ilk sigorta şirketi olan Axa Sigorta, ürünleriyle ilgili fiyat bilgilerini DenizBanklılara bluetooth teknolojisini kullanarak ulaştırmaya başladı. Uygulama kapsamında şu an için DenizBank'ın mobil uygulamasına sahip kullanıcıların mobil cihazlarına DenizBank şubelerine girdiklerinde Axa Sigorta'nın ürünlerinden 'Sağlığım Tamam Sigortası' ile ilgili bilgi ve fiyat detayları gönderiliyor.



Mapfre Sigorta'dan dijital dönüşümü destekleyici adım

Mapfre Sigorta, müşteri ağları üzerine çığır açıcı modeli ve dijital dönüşüm konusundaki çalışmalarıyla marka ve dijital strateji konusunda dünya çapında tanınmış lider David L. Rogers'ın kaleme aldığı, "Dijital Dönüşümde Oyunun Kuralları" adlı kitabın Türkçeleştirilmesine destek verdi. Konu hakkında konuşan Mapfre Sigorta Genel Müdürü (CEO) ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Alfredo Muñoz, "Dijitalleşme bir teknoloji meselesi değil, bir düşünce biçimi" ifadelerini kulladı.

Quick ve Güneş ürünleri Sigorta Cini mağazalarında

Klasikleşmiş sigorta anlayışının dışında Türkiye'nin ilk sigorta perakende zinciri olarak hizmet veren Sigorta Cini, müşterilerinin sigorta ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak için yeni anlaşmalara imza atıyor. Mağazalarında ürün faydalarıyla ilgili şeffaf karşılaştırma ve profesyonel tavsiye hizmetleri sunan Türkiye'nin ilk perakende sigorta mağaza zinciri Sigorta Cini, Güneş Sigorta ve Quick Sigorta şirketleri ile anlaşma imzaladı. Bu anlaşmaya göre artık Güneş ve Quick ürünlerine Sigorta Cini mağazalarından ulaşılabilecek.

Anadolu Sigorta 'Volkswagen Kasko' çıkardı



Anadolu Sigorta, yalnızca Volkswagenlilere özel teminatlar içeren 'Volkswagen Kasko' ürününü hizmete sundu. Volkswagenliler, yeni ürün kapsamında geniş yetkili servis ağından, 7/24 asistans hizmetine kadar birçok avantajdan yararlanabilecekler. Yeni ürün ile poliçe kapsamındaki hasarlar Volkswagen yetkili servislerinde orijinal yedek parça güvencesiyle onarılırken, poliçe dönemi içerisinde yılda bir kez orijinal cam değişimi de hasarsızlık indirimi bozulmadan yapılabiliyor.



Kapıda kalan 16 bin kişi Tur Assist'e koştu!

Tur Assist, geçen yıl 16 binden fazla müşteriyi kapıda kalmaktan kurtardı. Yol yardımdan çekiciye, konut onarımdan hava ambulansına, seyahat acentesinden tesisatçıya kadar farklı alanlarda toplam 8 bini aşkın hizmet birimi ile tüketicilerin yanında olan Tur Assist, 2017 yılının ilk 8 ayında ise 12 bin 192 kişiye çilingir hizmeti verdi. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Asistans Şirketleri Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Tur Assist Genel Müdürü Cemal Fenercioğlu, Türkiye'nin asistans hizmetlerinde dünyanın çok ilerisinde olduğunu belirterek, "Türkiye bu konuda aslında hem Avrupa'dan hem de diğer dünya ülkelerinden daha ileri hizmetler veriyor. Örneğin, konut hasar onarımlarında kullanmış olduğumuz 'Konutex' adlı uygulamayı ülkemizde geliştirerek yurt dışına ihraç etmeye başladık. Şu an Belçika ve Ürdün'de Konutex kullanılıyor" dedi.



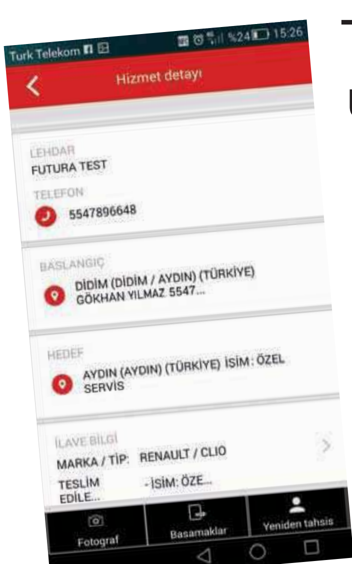
Allianz'dan kurumsal şirketlere 'modüler' sigorta

Allianz Türkiye, sektörde bir ilke imza atarak şirketlerin ihtiyaç ve risklerine göre şekillendirilen 'Allianz Modüler Kurumsal Sigortası'nı pazara sundu. Allianz Modüler Kurumsal Sigortası'ndan faydalanabilecek olan şirketler, yangın, kâr kaybı, sorumluluk, hırsızlık, makine kırılması ve elektronik cihaz risklerine karşı ihtiyaçlarına en uygun teminatları kendileri belirleyerek risklerini güvence altına alabilecek. Konu hakkında açıklama yapan Allianz Türkiye Teknik İşler Genel Müdür Yardımcısı Klaus Peter Mangold, "Sektörün lider şirketi olarak ilklere imza atmaktan büyük mutluluk duyuyoruz" dedi.



Başakşehir-Kayaşehir Metrosu Mapfre güvencesinde

Mapfre Sigorta, yaklaşık 970 milyon TL teminat ile İstanbul Başakşehir- Kayaşehir Metrosu Projesi'ni güvence altına aldı. Başakşehir ile Kayaşehir arasını 4,5 dakikaya düşürecek olan hattın 2019 yılı sonunda tamamlanması planlanıyor. Mapfre Sigorta Ticari, Endüstriyel Sigortalar Teknik ve Oto Dışı Hasar Genel Müdür Yardımcısı Ercan Eryaşar, "Türkiye'nin gelişimine katkı sağlayan önemli projelere destek olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.



Tur Assist yeni uygulamasıyla hız kazandı

Dijitalleşme konusunda yatırımlarına devam eden Tur Assist, Mapfre Assistencia'nın geliştirdiği dosya aktarım uygulamaları olan Futura, Web Portal ve Smart DD'yi devreye aldı. AMA dosyalama sistemiyle bütünleşik çalışan uygulama sayesinde, alınan çağrıların otomatik olarak konum-zaman koşullarına göre en uygun hizmet birimine aktarılması sağlanıyor. Böylece duruma hızlı bir şekilde müdahale edilebiliyor. Uygulama sayesinde müşterilere hızlıca hizmet verilirken aynı zamanda operasyonel verimlilik ve maliyet avantajı da sağlanıyor.



Anadolu Hayat Emeklilik 'gayrimenkul' ile kazandırıyor

Anadolu Hayat Emeklilik, emeklilik yatırım fonlarının portföylerinde 'İş Portföy Birinci Gayrimenkul Yatırım Fonu'na yer vermeye başlayarak, katılımcıların emeklilik birikimlerini değerlendirirken, artık gayrimenkul gelirinden de faydalanabilmelerini sağlıyor. Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan konuyla ilgili olarak, "19 Temmuz 2017 itibarıyla emeklilik yatırım fonu portföylerimize dahil edilmeye başlanan İş Portföy Birinci Gayrimenkul Yatırım Fonu ile emeklilik fonlarımızın yatırım yelpazesini daha da genişlettik" dedi.



Katılım Emeklilik web sitesine 'Mükemmellik' ödülü

Katılım Emeklilik web sitesi, uluslararası WebAward Yarışması'nda sigorta kategorisinde "Mükemmellik Standardı (Standart of Excellence) Ödülü" kazandı. Daha önce de dünyanın prestijli web ödüllerinden "The Horizon Interactive Awards"tan Corporate & B2B kategorisinde Silver Ödülü alan Katılım Emeklilik, dijital alanda başarılarını tescilleyen uluslararası iki ödülün sahibi oldu. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, "Bu ödüller gelecek vizyonumuza veriliyor" şeklinde konuştu.



Vakıf Emeklilik'in 'Zaman Makinası' İstanbul'a geldi

Vakıf Emeklilik, sektörde farkındalık ve katılımı artıracak önemli bir projeye daha imza attı. Şirket, 'Zaman Makinası Projesi' ile insanları geleceğe yolculuğa çıkardı. Zaman Makinası ile kişileri 30 yıl sonrasına götüren ve hayalini kurdukları emeklilik dönemini yaşatan Vakıf Emeklilik, zamanın ne kadar çabuk geçtiğini, 'Şimdiden Rahat Bir Gelecek' için BES yaptırmanın önemine dikkat çekti.



Allianz Türkiye'den projesi olan girişimcilere destek

Türkiye'de inovasyon ofisini kuran Allianz Türkiye, kurum içinde çalışanlarına yönelik özel bir girişimcilik programını uygulamaya koyarken, kurum dışında da E-Tohum ile iş birliğine giderek, girişimcilere projelerini hayata geçirebilmeleri için fırsat kapılarını açtı. Konu ile ilgili olarak bir açıklama yapan Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui, inovasyona, sürdürülebilirlik modelinin en önemli yapı taşları arasında yer verdiklerini söyledi.



Hasar onarımına 6 ay garanti veriyor

İş yeri ve konut hasar onarım faaliyetleri kapsamında sigortalı iş yeri ve konutlarda meydana gelen hasarın sigorta şirketi tarafından tazmini yerine bunu bir hizmete dönüştürerek onarımını sağlayan Tur Assist, tesisata bağlı dahili su ve elektrik hasarları ile sel, yangın, deprem, fırtına gibi dış etkenler sebebiyle bina ve binaya bağlı sabit kıymetlerde meydana gelebilecek hasarları altı ay garantili olarak onarıyor. Türkiye genelinde 50 şube ile 20 il ve ilçelerinde iş yeri ve konut hasar onarımı hizmeti sağlayan tüm personel aynı zamanda 'Tur Assist Akademi' programlarında eğitim alarak, müşteriye en kaliteli şekilde hizmet sunuyor. Şirket, endüstriyel hasarlara ilişkin temizlik, onarım ve restorasyon hizmetlerinin yanı sıra sovtaj hizmetlerinde de bu yıl ortasından itibaren güçlü bir başlangıç yaptı.



Ray Sigorta'dan Zubizu üyelerine indirim fırsatı

Zubizu kullanıcılarını Ray Sigorta ürünlerinde büyük indirimler bekliyor. Ray Sigorta, çeşitli markalarla anlaşarak kullanıcılarına avantajlı fiyatlar sunan mobil uygulama Zubizu ile büyük bir kampanya için anlaştı. Zubizu kullanıcılarına fırsatlar sunan Ray Sigorta, kaskoda yüzde 10 ve konut sigortasında yüzde 40 indirim sunuyor. Uygulamanın kullanıcılarına özel olan bu indirimler 20 Ekim tarihine kadar geçerli olacak. Kampanya için alınan kodun en yakın Ray Sigorta acentesine iletmek yeterli.



Anadolu Sigorta Hackathon kasımda gerçekleşiyor

Anadolu Sigorta, 18-19 Kasım tarihlerinde gerçekleştireceği Hackathon etkinliği ile sigortacılıkta hayatı kolaylaştıracak yeni dijital teknoloji projelerine ev sahipliği yapacak. İlk üçe giren projenin ödüllendirileceği Anadolu Sigorta Hackathon için başvurular başladı. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Anadolu Sigorta Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, sektöre değer katacak teknolojik yatırımları ve projeleri önemsediklerini ifade etti.

Doğa Sigorta artık 'Anonim Şirket'



Doğa Sigorta, kooperatif şirket olarak başladığı faaliyetlerine, anonim şirket olarak devam ediyor. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, "Acentelerimiz ve çözüm ortaklarımızla kurduğumuz güç birliğiyle hedeflediğimiz sürdürülebilir büyümeyi kısa sürede yakalamayı başardık" dedi. Sektörün en geniş acente ağına sahip olan şirketlerinden biri olarak alanındaki rolünü sunduğu başarı grafiğiyle de destekleyen Doğa Sigorta, yılın ilk altı ayında 2 milyona yakın poliçe adedi ve muallak haricinde sigortalılarına hızlı bir şekilde ödediği 197 milyon TL'yi aşkın hasar ile gösterdiği üstün büyüme performansıyla dikkat çekti.

İstanbul'da en düşük trafik sigortası primi 490 TL



Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM) 2017 yılı Ağustos ayına ait trafik sigortası azami brüt primlerini açıkladı. SBM'nin verilerine göre, İstanbul'da dördüncü basamakta olan bir otomobil 890 TL, birinci basamaktaki (çok kaza yapan, riski yüksek grup) 2 bin 225 TL ve yedinci basamaktaki (az kaza yapan, riski düşük grup) ise 490 TL trafik sigortası azami brüt trafik sigortası primi ödüyor. İstanbul'da 1. basamaktaki taksiler 5 bin 761 TL, dördüncü basamaktaki taksiler 2 bin 304 TL, yedinci basamaktaki taksiler ise trafik sigortası için en yüksek bin 613 TL ödüyor.



Vakıf Emeklilik'ten Katkı Payı Artış Kampanyası

Vakıf Emeklilik, bireysel emeklilik sözleşmesi bulunan müşterilerine yönelik olarak 15 Kasım'a kadar geçerli Katkı Payı Artış Kampanyası düzenliyor. Vakıf Emeklilik müşterileri, katkı paylarında yapacakları her 50 TL'lik artış için çekilişle ödüller kazanma şansı yakalayacak. Kampanyaya katılan müşteriler arasında yapılacak çekiliş ile 10 kişiye 2 bin TL değerinde ETS Tur hediye çeki, 5 kişiye Iphone 7 32GB cep telefonu, 3 kişiye Samsung SMART LED TV verilecek. Çekiliş sonucu 1 Aralık'ta açıklanacak.



Allianz, DJSI Sürdürülebilirlik Endeksi'nde dünya birincisi

Allianz Grubu, bu seneki Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde (DJSI) derecelendirilen sigorta şirketleri arasında 100 üzerinden 87 puan alarak liderliğe yerleşti. Allianz Grubu CEO'su Oliver Baete konu hakkında, "Bu sonucu elde etmekten son derece gururluyuz" dedi. Sürdürülebilirlik odaklı kurumların performanslarını küresel olarak takip eden Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi, şirketleri çevre, sosyal ve yönetişim (ESG) kriterlerine göre sınıflandırarak sürdürülebilirlik stratejilerini ve performanslarını değerlendiriyor.

Ray Sigortalıların akaryakıtı Aytemiz'den

Ray sigorta, akaryakıt markası Aytemiz ile iş birliğine giderek, sigortalılarına araçlarını çarpışmadan hırsızlığa pek çok riske karşı korumaya almanın yanı sıra, Aytemiz'den yapacakları benzin, motorin ve otogaz alışverişlerinde çeşitli indirimlerden faydalanmasını sağlıyor. Sigortalıların akaryakıt ve otogazda geçerli olacak indirimli fiyatlardan yararlanmaları için kasko poliçesi satın alma işlemi sonrasında verilen Aytemiz kartı aktive etmeleri ve Aytemiz'in anlaşmalı istasyonlarında akaryakıt satın alırken kartı ibraz etmeleri yeterli oluyor.



Otomatik BES'li 3,5 milyon kişi tasarrufta

Temmuzda sisteme giren 1.5 milyon kişi ile birlikte otomatik katılım uygulaması 2017 için son buldu. 1 Temmuz'da Bireysel Emeklilik Sistemi'ne giren 1 milyon 574 bin çalışandan 614 bini ilk ayın sonunda cayma hakkını kullanarak, sistemden çıkarken 960 bini ise sistemde kalarak tasarrufu tercih etti. Böylece yılbaşından bu yana otomatik katılım uygulaması ile 3,4 milyon çalışan tasarruf etmeye başladı.



Aksigorta 'CRM' ile sigortalısını hızlıca tanıyor

Aksigorta, hayata geçirdiği yeni 'CRM Sistemi' ile telefon numarası ya da IVR tuşlamalarından müşteriyi hızlıca tanıyarak o kişiye ait tüm bilgilere anında ulaşıyor ve müşterinin ihtiyacı olan destek de daha kolay ve hızlı bir şekilde verilebiliyor. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Aksigorta Bilgi Teknolojileri ve Dijital Genel Müdür Yardımcısı Metin Demirel, "Yeni CRM sistemimizin temelini Aksigorta'nın müşteri odaklı hizmet anlayışı oluşturuyor" dedi.



Mapfre Vakfı, trafik kurallarını öğretiyor

Faaliyet gösterdiği 1975 yılından bu yana tüm ülkelerde toplumsal gelişim, sağlık, kültür, yol güvenliği gibi konularda farkındalık yaratmak ve topluma fayda sağlamak amacıyla sosyal sorumluluk projeleri yürüten Mapfre Vakfı, 'Bıdık ile Köpük Trafikte' adlı çocuk oyunu 24-28 Ağustos tarihleri arasında İDO'nun Yenikapı-Bandırma seferlerinde çocuklarla buluştu. Konu hakkında açıklamalarda bulunan Mapfre Vakfı'nın Türkiye Sorumlusu Necla Aksoy, "Çocukları trafik kurallarına uymaya teşvik ediyoruz" dedi.


Dört elle, geleceğe.
Dünyanın 150 ülkesinde faaliyet gösteren bir sigorta deviyseniz, böyle bir başarının sırrının sadece iyi ürün, iyi hizmet olmadığını bilirsiniz. Sizi zirveye çıkaracak tek şey doğru işbirlikleridir.
Türkiye'deki 10. yılımızda yüzlerce acentemizle birlikte adım adım başarıya doğru ilerliyoruz. Aynı amaç için çalışan, aynı hayali paylaşan, aynı yolda el ele yürüyen gerçek bir ekibiz. Acentelerimizle birlikte işimize dört elle sarıldık ve müşterilerimizin hayatlarına güven ve mutluluk katarak yolumuza devam ediyoruz.



Yapılar Axa Sigorta korumasında

Sigorta yaptırmak hemen hemen her branş için oldukça önemli. Ancak söz konusu mühendislik olunca sigorta yaptırmak çok daha önemli oluyor. Her an uğraştığınız, emek verdiğiniz işinizin başına bir şey gelebilir. Axa Sigorta 'Mühendislik Sigortası' ile bu kaza risklerine karşı sigortalılarının içini rahatlatıyor. Elektronik cihazlardan makine kırılmasına, inşaat sigortalarından montaja kadar birçok alan bu ürün ile sigortalanıyor.



İş kaybına çare AvivaSA'dan

İş kaybı şüphesiz hayatımızda en çok istemediğimiz olgulardan birisi, ancak başımıza ne zaman neyin geleceği de bilinmez bir gerçek. AvivaSA, herhangi bir nedenle işinizi kaybetmeniz ve düzenli gelirinizi elde edemeyecek olmanız durumunda "İşsizlik Sigortası" ile bu sorunları ortadan kaldırıyor. Poliçeden yararlanmak içinse; bordrolu bir çalışanın kendi hata ve isteği dışında işten çıkarılması veya bir serbest meslek sahibinin beklenmeyen bir olay sonucu işini yapamaz hale gelmesi yeterli oluyor.



Allianz'dan 150 TL'ye eşya sigortası

Allianz Sigorta'nın sunduğu 'Eşyam Sigortası' ile ister ev sahibi olun, ister kiracı olun evinizdeki eşyaları yangından hırsızlığa, su baskınından cam kırılmasına kadar birçok riske karşı yıllık toplam 150 TL ödeyerek kolayca güvence altına alıyor. Ürün ile yangın, hırsızlık, fırtına, sel ve su baskını, yer kayması, kara taşıtları çarpması, hava taşıtları çarpması, enkaz kaldırma masrafları, halk hareketleri, kötü niyetli hareketler, cam kırılması ve daha birçok tehlike karşısında eşyalarınız koruma altına alınıyor.



Elektronik cihazlarınızın sigortası Mapfre'den

Teknoloji çağındayız ve elektronik cihazlar hayatımızın olmazsa olmazları. Oldukça hassas ve pahalı olan bu araçlarımızın başına istenmedik bir şey gelsin istemeyiz. Mapfre Sigorta artık hayatımızın bir parçası olan bu cihazları 'Elektronik Cihaz Sigortası' ile güvence altına alıyor. Poliçe ile cihazların başına gelebilecek üçüncü şahısların vereceği zararlar, hatalı kullanım ve hava-kara taşıtlarının çarpması gibi birçok istenmedik durum güvence altına alınıyor.



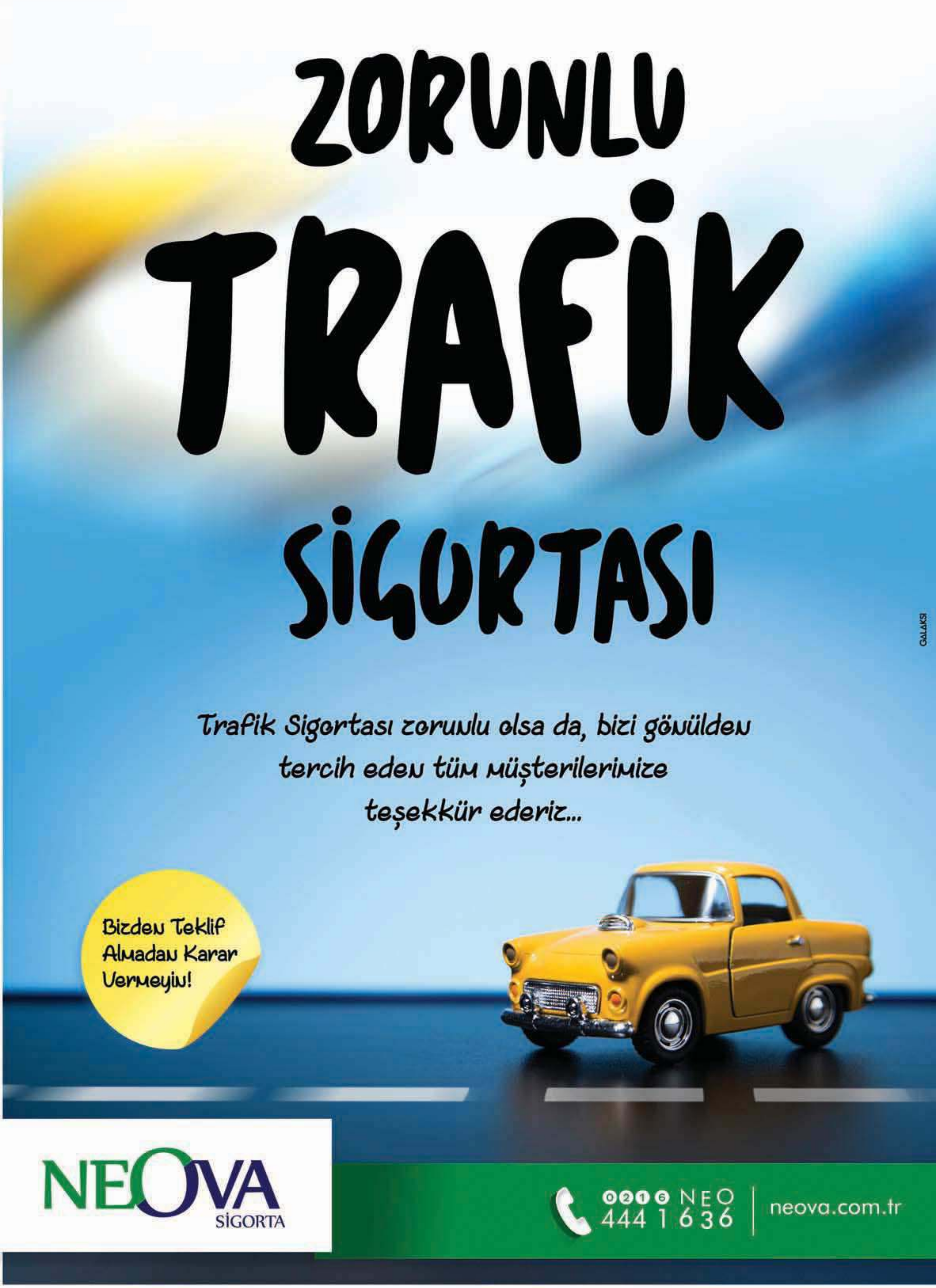
Taşımacılıkta ürünler Doğa'ya emanet

Günlük yaşamda bir noktadan başka bir noktaya oldukça fazla ürün veya mal gönderebiliyoruz. Özellikle online alışverişin gözde olduğu şu günlerde taşımacılık sektörü neredeyse zirve yaptı. Peki, aldığımız veya gönderdiğimiz o ürünlerin güvenliğini sağlıyor muyuz? Doğa Sigorta bu sorunun cevabını 'Yurtiçi Taşıyıcı Sorumluluk Sigortaları' ile veriyor. Poliçe, yurt içinde karayolu ile yük taşımacılığında olası bir riskin gerçekleşmesi esnasında ürünlerinizi güvence altına alıyor.



Yatınız Aksigorta ile sapasağlam!

Denizler şüphesiz bizlere huzur veren, mutlu eden ve içimizi ısıtan güzelliklerin başında geliyor. İster seyahat ister balıkçılık faaliyetleri olsun mavi denizlerin üzerinde bulunmak çok güzel de olsa bir o kadar da tehlikeli olabiliyor. Aksigorta müşterilerine sunduğu 'Aksigorta Yat Sigortası' ile denizler üzerindeki güvenceniz oluyor. Poliçe, yatınıza kötü hava şartlarına, fırtınalara, batma, karaya oturma, çarpışma ve yangın gibi pek çok tehlikeye karşı güvence sunuyor.


ZORUNLU
TRAFİK
SİGORTASI
Trafik Sigortası zorunlu olsa da, bizi gönülden
tercih eden tüm müşterilerimize
teşekkür ederiz...
Bizden Teklif
Almadan Karar
Vermeyin!
NEOVA
SİGORTA
0216 NEO
444 1 636
neova.com.tr
GALAKSI



İşsizlikte 'kredi kartı' borcunu düşünmeye son!

Sigorta şirketleri, 'Kredi Kartı Sigortası' ile vatandaşların işsiz kalması veya çalışamaz duruma gelmesi sonucunda devreye girerek kredi kartı ödemelerinde tüketicilerin yanında oluyor.

Kredi kartları artık günlük hayatlarımızda bizler için oldukça önemli. Özellikle içerisinde bulunduğumuz dijital çağ bizleri hiç olmadığı kadar kredi kartı kullanımına yönlendiriyor. Dijital ortamda beğendiğimiz bir ürünü, eşyayı, hatta bir tatil paketini bile kredi kartımızla anında satın alabiliyoruz. Üstelik kredi kartları artık o kadar çok avantajlar sağlıyor ki satın aldığımız herhangi bir ürünü uzun vadelerde ödeyebiliyor, istersek ödemesini birkaç ay ileriki bir tarihe aktarabiliyoruz. Peki, bizlere bu kadar avantajlar sunan kredi kartlarının ödemelerini yaptığımız gelirimizde bir problem çıkarsa, istenmedik bir senaryo gerçekleşip işsiz ya da çalışamaz duruma gelirsek o zaman ödemeler ne olacak?

Piyasalar oldukça hareketli, her an istenmedik bir işsizlik durumu ile karşı karşıya kalmamız söz konusu olabilir. Türkiye'de işsizlik oranı, yüzde 11,7 seviyesinde gerçekleşti. Söz konusu dönemde işsiz sayısı 619 bin kişi artarak 3 milyon 642 bin kişi oldu. Hayatta ne olacağı belli olmaz. Birgün her birimiz işsiz kalabiliriz. Kredi kartı harcamalarımız ise o zaman çekilecek zorluğu belki de 2-3 kat artıracak.

Borcunuzun yalnızca %1'i kadar aylık prim ödeniyor

Birçok sigorta şirketi 'Kredi Kartı Sigortaları' ile beklenmedik bir durum sonucu ekonomik zorluklar söz konusu olduğunda, işsizlik durumunda, siz yeni bir iş buluncaya ya da işinizin başına dönünceye kadar geçecek sürede kredi kartı borçlarınızın ödenmesine destek oluyor. Peki, nedir bu 'Kredi Kartı Sigortaları', sizlere ne gibi avantajlar sağlar, poliçe neleri kapsar?

'Kredi Kartı Sigortaları' ile kredi kartı borcunuzun yalnızca yüzde 1'i kadar aylık prim ödeyerek, işsiz kalmanız durumunda tüm kredi kartı borcunuzun ödenmesini sağlayabilirsiniz. Her ay gelen ekstre harcamanıza göre teminatınız belirlenir ve siz sadece kartınızı kullandığınız kadar sigortalı olursunuz. Yani kredi kartı borcunuz varsa sigortalısınız demektir. Kredi kartı harcamanız yoksa prim ödemezsiniz.

Kredi Kartı dolandırıcılarına karşı alınması gereken 5 önlem

1) Şifreniz ve finansal bilgilerinizi, telefon, SMS veya e-posta aracılığıyla size ulaşan kimseyle paylaşmayın.
2) Size bildirilen herhangi bir kampanya içeriğini, ilgili markaya ait olup olmadığını, markanın orijinal ve güvenilir internet adresinden kontrol edin.
3) Kampanya içeriğinde kullanılan bağlantının ilgili markanın orijinal ve güvenilir internet adresiyle birebir aynı olduğundan emin olun.
4) Banka logosu ve adı kullanılsa dahi kişisel bilgilerinizi isteyen e-postalara ve sitelere yanıt vermeyin.
5) SMS ile gelen şifrelerinizi, kart bilgilerinizi kimseyle paylaşmayın/tuşlamayın.

İşsizlikten sağlık problemlerine kadar geniş teminatlar

Sigortanın içerdiği teminatlara bakılacak olursa, yaşam kaybı, kaza sonucu daimi maluliyet, hastalık sonucu tam ve daimi maluliyet, geçici maluliyet, kaza sonucu tedavi masrafları, bordrolu çalışanlar için işsizlik, serbest meslek sahipleri için kaza veya hastalık sonucu gündelik hastane tazminatı teminatlarını içeriyor.

İşsizlik teminatı; bir işyerinde çalışırken; çalışma istek, yetenek, sağlık ve yeterliliğinde olmasına rağmen, herhangi bir kasıt ve kusuru olmaksızın işini kaybeden kişilerin işsiz kalmaları nedeniyle uğradıkları gelir kaybını güvence altına alıyor. İşsizlik teminatından yararlanacak bordrolu sigortalıların, hasar anında aynı işyerinde 180 gün boyunca aralıksız çalışmış ve özel sektör bordrolu çalışanı olması gerekiyor. İşsizlik teminatından yararlananlar gündelik hastane teminatından yararlanamıyorlar.

Gündelik hastane teminatı; bir hastalık veya kaza sonucunda, Sağlık Bakanlığı tarafından onaylı tam teşekküllü bir hastanede en az yedi gün yatılması durumunda oluşacak gelir kaybını karşılayan, serbest meslek sahiplerinin yararlanabileceği bir teminat olma özelliği taşıyor.

Teknenizi sigortalatın emeğiniz alabora olmasın!

Balık avlama sezonunun açılmasıyla yüzlerce tekne denize çıktı.Sigorta şirketleri balıkçıların mavi derinliklerde rahatça avlanabilmeleri için 'Balıkçı Teknesi Sorumluluk Sigortası' ürününü hizmete sunuyor. Poliçe, denizde bir kaza ile karşılaşılması durumunda, hem balıkçıları hem de teknede meydana gelen hasarları güvence altına alıyor.

Eylülün başında av yasağının sona ermesiyle denizlerdeki yoğunluk oldukça arttı. Mavi derinliklerde balık avına çıkan balıkçılar durgun başlayan av sezonunda 'Uskumru' balıkçılara mutluluk veren bir sürpriz oldu. Yanlış avlanma yöntemleri nedeniyle uskumruların uzun bir süre önce kaçtığı belirtilirken, uzmanlar tarafından yapılan uyarılarda; eğer yanlış avlanma gerçekleşirse uskumrunun bir 40 yıl daha görülemeyeceği söylendi.

Marmara denizinde görünen lekeler "Bu sene balık açısından çok bereketli olacak" yorumlarını peşinden getirmişti. Beklenen zaman geldi ve 1 Eylül'de balık avı sezonu resmen açıldı. İlk belirlemeler yapılan o yorumları doğrular nitelikteydi. Ağlar denizlere atıldı ve bereket sofralara kadar ulaştı. Balıkçılar, av yasağı geldiğinden bu yana 5-6 aylık taze balık özlemimizi gideriyor gidermesine ama yaptıkları iş gereği birtakım risklerle de karşı karşıya kalabiliyor.

Teknede oluşan hasarlar ava çıkmanıza engel olabilir

İster küçük geleneksel balıkçı teknelerinde olsun ister çok daha büyük ve çeşitli makinelerin kullanıldığı endüstriyel balıkçı gemilerinde olsun bu araçlarda da önemli kazalar meydana gelebiliyor. Avlanma araçları yani teknelerde bir hasar oluşması durumunda, balıkçıların ekmek kapıları bir süre kapanıyor. Hatta kendilerine bir zarar gelme durumunda ise vefat ya da sakatlıklar yaşanabiliyor. Balıkçı teknelerinin maruz kalacağı çeşitli rizikolara karşı ise sigorta şirketleri teminat sağlıyor.

Balık ağlarından karantina masraflarına kadar güvence!

Günümüzde birçok sigorta şirketinin sunduğu 'Balıkçı Teknesi Sorumluluk Sigortası' kapsamında balıkçıların deniz üzerindeki güvenliği sağlanırken, poliçe özelliklerine göre araçların güvenliği de teminat altına alınıyor. Balıkçı Teknesi Sigortası ile olası bir hasar durumunda teknede meydana gelen hasarları korumaya alan sigortacılar, sigortasız veya sigorta teminatı kısıtlı olan teknelerin verdiği zararlara karşı da güvence sağlayabiliyor. Çatma, balık ağları, yüzer veya sabit cisim hasarlarına, çeki sorumluluklarına, enkaz kaldırmaya, kirlilik ve çevresel yükümlülüklere, telsiz, radar, sonar, uydu anten hasarlarına karşı sigortalısını güvence altına alan sigorta, aynı zamanda rotadan sapma masraflarını, cezaları, karantina masraflarını da temin ediyor.

Balıkçılık ağ ve donanımlarının yangın, yıldırım veya gemi dışından kişilerin şiddet içeren hırsızlığı nedeniyle ziya veya hasara uğraması, geminin sigortalı tehlikelerden tam ziya sonucu balıkçılık donanımının tamamen ziya olması riskleri de söz konusu sigorta teminatında bulunuyor.

Sakatlık riskleri teminat altında

Balıkçıların av esnasında başına bir kaza gelmesi durumunda sigorta, vefat eden ya da sakat kalan balıkçılara da güvence sunuyor. Fakat bu risklerin koruma ve tazmin sorumluluk sigortasının (P&I Sigorta) kapsamında temin edilmesi gerekiyor.

Kısacası Balıkçı Tekneleri Sigortası birkaç istisna dışında tüm deniz sorumluluk rizikolarını teminat altına alıyor. Sigortacılar, sigortalıların en adil prim seviyesinde en kaliteli teminat kapsamına sahip olmasını temin ediyor.

Teknenizi neden sigortalatmalısınız?

- Her an teknenize yüzer ya da sabit bir cisim çarpabilir.
- Kaptan, personel veya yolcunun başına bir şey gelebilir.
- Rotadan sapma ya da karantina masrafları doğabilir.
- Kirlilik ve çevresel yükümlülükler tarafından bir sıkıntı yaşayabilirsiniz.
- Kesinlikle istemeyeceğiniz bir korsanlık faaliyeti ile karşılaşabilirsiniz.





1 BES para* > 1 gram altın

Bireysel emeklilik sözleşmenize
aktaracağınız her Türk Lirası,
%25 Devlet katkısı ile
eski alışkanlıklarınızla yapacağınız
tasarruftan çok daha faydalı!

Katılım Emeklilik'le huzurlu geleceğinize
ilk adımı atın.

%25 DEVLET KATKISI

* Bir BES para, aylık minimum katkı payı 135 TL karşılığı olarak kullanılmıştır.

Katılım Emeklilik

0850 226 0 123
www.katilimemeklilik.com.tr
/katilimemeklilik */katilimemek*

Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için QR-Code'u okutun.



RS Servis hizmette sınır tanımadı, dolu hasarı için 'Onarım Merkezi' kurdu

İstanbul'da yaşanan dolu ve fırtınanın hasarlarını silmek ve sigortalılara gereken hizmeti en hızlı şekilde vermek için 'Dolu Hasarı Onarım Merkezi' kurduklarını söyleyen RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, "RS Servis'te mini onarım ve hasar onarım hizmetleri aksamadan devam etti" dedi.

Ünal Ünaldı

sigortamedia **ÖZEL HABER**

İstanbul'da, 27 Temmuz'da meydana gelen dolu ve fırtına sonucunda, çok sayıda araçta hasar meydana gelmişti. RS Servis 14 bin metrekarelik 'Dolu Hasarı Onarım Merkezi' kurarak mağdur sigortalıların yanında oldu. Dolu Hasarı Onarım Merkezi sayesinde RS Servis merkezlerinin mini onarım ve hasar onarım hizmetlerinin aksamadan devam ettiğini belirten RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, geçmişte yaşanılan dolu tecrübelerinden yola çıkıldığını ve dolu hasarlı müşterilerin daha hızlı hizmet almasının sağlandığını söyledi.

'14 bin metrekarelik alanı faaliyete geçirdik'

27 Temmuz'da yaşanan dolu ve fırtına sonrası RS Servis merkezlerine Anadolu yakasında 9 bin 500, Avrupa yakasında 2 bin adet olmak üzere toplamda 11 bin 500 başvuru yapıldığını söyleyen Ünal Ünaldı, "Dolu hasarı gören araçların onarımının yapılabilmesi için, İstanbul Maltepe'de şubemiz bulunmasına rağmen, sigorta şirketi partnerlerimizin bu süreci hızlı ve müşteri memnuniyeti odaklı olarak atlatabilmesi için bağımsız bir Dolu Hasarı Onarım Merkezi kurduk. Anadolu yakası Kartal ilçesi sınırları içinde 6 bin metrekarelik açık ve kapalı alan, yine Yenibosna şubemizden bağımsız olarak 8 bin metrekare kapalı alana sahip iki ayrı lokasyon kiraladık. Toplamda 14 bin metrekarelik alanı Dolu Hasarı Onarım Merkezi olarak faaliyete geçirdik. Bu sayede hem RS Servis merkezlerimizin mini onarım ve hasar onarım hizmetlerinin aksamadan devam etmesi hem de dolu hasarlı müşterilerimizin daha hızlı hizmet alması sağlandı" diye konuştu.







'Her zaman sigortalıların yanındayız'

Günlük 60 araç kapasite ile aylık ortalama 1.500 - 1.600 araç onarımı yaptıklarını açıklayan RS Servis Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı, her geçen gün teknisyen sayılarını ve günlük araç kapasitelerini artırdıklarını belirtti. Sigorta şirketlerinin partner firması olarak katastrofik hasarlarda da yanlarında olduklarını açıklayan Ünaldı, "Sigorta şirketlerinin müşterilerinin memnuniyeti için her zaman hazır olduğumuzu bir kez daha göstermiş olduk ve bu durumu normal işleyişimizi aksatmadan yaptık" şeklinde konuştu.

Yurt dışından uzman teknik ekip getirildi

RS Servis olarak, daha önce yaşanılan dolu tecrübelerinde teknisyen sayılarının dolu hasarlı araçlar için yeterli geldiğini kaydeden Ünaldı, geçmişte sorun yaşamadıklarını hatırlattı. Ancak bu dolu hasarında teknisyen sayısının yeterli olmayacağını öngördüklerini ve dolu hasarlı araçların hızlı bir şekilde onarılabilmesi için gerekli donanıma sahip uzman teknik ekipleri yurt dışından getirdiklerini kaydeden Ünaldı, "Çok hızlı aksiyon alarak bu süreci başarılı bir şekilde yönettik" dedi.


RAY SİGORTA
VIENNA INSURANCE GROUP
Ray Sigorta'dan
ZUBİZU
üyelerine
konutta %40
kaskoda %10
İNDİRİM!



Doğal afetlerin eli kulağında!

Bir afet daha yaşamadan sigortanızı yaptırın…

Uzmanlar sele, doluya, fırtına hatta hortuma karşı vatandaşı uyarmaya devam ediyor. Her hava karardığında panik olmaktansa sigorta yaptırarak endişelerin önüne geçmek mümkün. Çünkü sigorta şirketleri sundukları konut, iş yeri, araç ya da tarım poliçeleri ile olası risklere karşı teminat veriyor, zararların minimuma inmesini sağlıyor.

ŞERİFE KAYA
serife@sigortamedia.com

Dolu, fırtına, sel geldi geçti, ama izleri hala birçok yerden silinmedi. Sokaklarda yürüdüğümüzde hala birçok evin silahla taranmış gibi mantolamalarının hasar gördüğünü, araçların üzerinde göçükler olduğunu görüyoruz. Dua ediyoruz ki o afette bir cana zarar gelmedi. Maddi zararlar sigorta şirketlerinde bir bir siliniyor. Sigortası olanlar bu konuda oldukça şanslıydı...

İklime bağlı doğal afetlerde önemli oranda artış var. Sigma'nın 2017 yılı verilerine göre; 2016 yılındaki afetlerin yüzde 92'si iklim değişikliğinden kaynaklandı. Doğal afetler sonucu meydana gelen ekonomik kayıpların önemli bir bölümü, konut, işyeri, trafik, tarım, sağlık gibi birçok branşta hizmet veren sigorta sektörü tarafından karşılandı. Ülkemizde en çok karşılaştığımız doğal afetler arasında ilk sıralarda yer alan sel felaketinde yılda 150 milyon TL'nin üzerinde maddi kayıp yaşanıyor. Hatta bu yıl, yaşanan doğal afetlerin ardından bu rakam ortalamayı oldukça aşmış durumda diyebiliriz.

Türkiye Sigorta Birliği'nin ağustos ayı başında yayımladığı verilere göre, 18 Temmuz'da İstanbul'da yaşanan sel felaketinin ardından sektörde faaliyet gösteren sigorta şirketlerine başvuran vatandaşlar tarafından, 7 bin adet ve toplam 116 milyon TL'lik hasar bildirimi yapıldı. 27 Temmuz tarihinde yine İstanbul'da yaşanan sel felaketinde ise bu rakam hasar adedinde 22 bin, hasar bildiriminde ise 168 milyon TL oldu. 21 Temmuz'da Gökova'da yaşanan depremin ardından ise 800 adet hasar başvurusu ve 12 milyon TL'lik hasar ödemesi başvurusu yapıldı.

Risk giderek büyüyor

Küresel ısınma, iklim değişikliği devam ediyorken böyle bir riskin bir daha yaşanmayacağının garantisini verebilir miyiz? Tabii ki hayır. Sel de dolu da fırtına da hatta hortum bile her an canımıza ya da malımıza zarar verebilir. Uzun zaman önce sel haberi görüntüleri, bodrum katlardan kova ile su boşaltan insanlardan ibaretti. Ancak iklim değişiklikleri ve araç sayısındaki artış sonucu artık her sel felaketinde yollarda yüzen, kapalı otoparklarda mahsur kalan araçlar da haber olmaya başladı. Bu tür durumlara karşı hazırlıklı olmak için öncelikle kasko, konut ve iş yeri sigortalarını yaptırmak ve bu teminatları standart olarak veren şirketleri ve poliçeleri tercih etmek lazım.

Afetler dolayısıyla yaşanan can ve mal kayıpları kişilerin dikkatini bu alana çekiyor. Sigorta sektöründen hayatı kolaylaştırmak adına destek almayanlar, maddi ve manevi korumak istediklerini, bu tip doğa olayları risklerinden sakınmak için sigorta yaptırmaya başlıyor.

Poliçesini aldığı gün dolu yağdı

Dolu öncesi işittiğim bir hikayeyi sizlerle paylaşmak istiyorum. Televizyon kanalları, haber siteleri dolu ve sel afetinin yaşanacağıyla ilgili uyarıları yaptıktan sonra bir vatandaş hemen acentesinin yolunu tutmuş. Evini aracını afet yaşanmadan bir gün öncesi doluya karşı sigortalatmış. Sigortaları öğlen saat 12.00 gibi onaylanmış ve başlamış. Aynı günün akşamı saat 17.00 gibi dolu yağışı başlamış.

Vatandaşın aracı doluda hasar görmüş. Ve zararı sigortasınca karşılanmış. Şimdi vatandaş "İyi ki sigorta yaptırmışım" diyor. Kim bilir belki de sigorta yaptırmamış olsaydı sigorta priminin kat be kat üzerinde hasar masrafı ödemiş olacaktı. Sadece araçlar için geçerli değil bu durum, evinin çatısı uçanlar, camları kırılanlar, evini su basanlar da sigortalıysa eğer poliçelerinden yararlandı.



Bu risklere karşı hangi sigortaları yaptırabilirsiniz?

Eviniz için: Konut Sigortası
İş yeriniz için: İş Yeri Paket sigortası
Aracınız için: Kasko Sigortası
Tarım alanları için: Devlet Destekli Tarım Sigortaları

Bunlara dikkat!

▼ Sigortalılar poliçenin oluşturulmasından önce ihtiyaçlarını belirlemeli
▼ Hata yapmamak için sigorta aracılarından veya sigorta şirketlerinden destek almalı
▼ Poliçe aşamasında sigortacıya eksiksiz olarak bilgileri iletmeli
▼ Risklerini karşılayacak limitlerde teminat almalı
▼ Seçtikleri teminatlara ait bilgilerin poliçede eksiksiz ve doğru olarak yer alıp almadığını kontrol etmeli
▼ Hasar anında poliçenin nasıl devreye gireceği gibi konularda bilgi edinmeli

"Sigortalılarımızın mağduriyetlerini eksiksiz ve zamanında gideriyoruz"



CEM SARIBAYRAKTAR
Koru Sigorta
Genel Müdür Yardımcısı

Bu afetler konut ve iş yeri rizikolarında yangın poliçesine ek olarak verilen kar ağırlığı, sel ve su baskını, fırtına teminatlarından, hortum ve dolu riskleri direkt fırtına teminatından karşılanıyor. Kasko poliçelerinde de bu afetlerden kaynaklanan riskler gideriliyor. Basit olarak ifade etmek gerekirse, İstanbul'da yaz aylarında yaşanan dolunun birçok evin mantolamalarına verdiği zararlar, motorlu kara taşıtlarına dolunun verdiği doğrudan zararlar, fırtınanın uçurduğu kiremitlerin, yıkılan ağaçların verdiği zararlar ve geçitlerde su altında kalan araçların uğradığı kirlenme hasarlarına kadar tamamı teminat dahilinde tanzim ediliyor.

Koru Sigorta olarak söz konusu afetlere ilişkin teminatları konut, iş yeri ve kasko poliçelerimizde sunuyoruz. Sigortalılarımıza söz konusu teminatların dışındaki risklerde de kapsamlı ve ihtiyaçlarını karşılayacak teminatlar veriyoruz. Konut ve işyeri hasarlarında sektörümüzün deneyimli eksperleriyle en hızlı şekilde ekspertiz sürecini tamamlayarak sigortalılarımızın mağduriyetlerini eksiksiz ve zamanında gideriyoruz. Buna ilaveten kasko poliçesi sahibi sigortalılarımız ülke genelinde yaygın anlaşmalı servis ağımızdan yararlanarak kaliteli ve hızlı onarım imkanına sahip oluyor. Dolu hasarında özel anlaşmalı servis ağımız şehir dışından getirilen ustalarla iş gücü artırılarak ve Koru Sigorta kasko sahibi müşterilerinin daha kısa sürede araçlarını teslim ettik. Ayrıca, konut ve iş yeri hasarlarında eksperlerimiz üzerinden kısa sürede tespitler yapılarak hasar ödemelerinin neredeyse tamamı yapıldı.

Konut, işyeri ve kasko ürünlerimizle bu dört afet teminatta



İZER AKIN TANGIR

Orient Sigorta Teknik ve Reasüranstan sorumlu Direktör

Konut, iş yeri yangın ve kasko poliçelerinde sel, fırtına, hortum, dolu gibi doğal afetler poliçelere ek teminat olarak dahil ediliyor. Bu teminatlar kapsam dahilinde olsa da bazı poliçelerde limitli veya muafiyetli olarak verilmiş olabilir. Bu nedenler poliçelerde ilgili teminatların limitleri ve muafiyetleri de sigortalılar tarafından incelenmeli ve olası risklere karşı ne kapsamda teminat satın aldıklarını kontrol etmeleri gerekli. Doğal afetlerle ilgili teminatların esasları poliçeye konu olan sigorta branşına konu genel şartlarda yazılıdır. Sigortalılar satın aldıkları poliçelerde bu teminatların kapsam dahilinde olup olmadığını kontrol etmeli. Ayrıca teminat kapsamı ve hasar sonrası uygulanacak muafiyetler incelenmeli. Ek teminatlar kapsamında bu dört doğal afet nedeniyle meydana gelen hasarlar sigortadan karşılanıyor. Sunduğumuz konut, iş yeri ve kasko paket ürünlerimizde bu dört doğal afet teminat kapsamına dahil ediliyor. Paket dışı ürünlerimizde ise mutlaka ek teminat olarak ilave edilen bu riskler konusunda satış ortaklarımızı ve sigortalılarımızı bilgilendirip uyarıyoruz.

Güneşli Ev Ekstra ve Sarı Panjur konutlara güvence sağlıyor



ÖNDER SARIKAYA

Güneş Sigorta Oto Dışı Sigortalar Müdürü

Sel, fırtına, hortum, dolu gibi bir afetin "Sigortalı Kıymetlerde" doğrudan neden olacağı zararlar karşılanıyor. Bu kıymetler konut poliçelerinde bina ve eşya iken işyeri poliçelerinde bina, makine, emtia, demirbaş olarak çeşitlilik gösterir. Güneş Sigorta olarak 60 yıldır hedefimiz hep ürünlerimizi sigortalılarımız lehine genişletmek oldu. Bu sebeple en çok talep gören Güneşli Ev Ekstra, Sarı Panjur gibi paket ürünlerimizde sel, fırtına, dolu gibi doğa olaylarını otomatik olarak teminat kapsamına alıyoruz. Hasar anında herhangi olumsuz durumla karşılaşmamak için sigortalılara öncelikle, ilgili teminatların poliçe kapsamına alınıp alınmadığından emin olmalarını öneriyoruz. Bunun için sigortalılarımız, ilgili sigortacılarından destek alabilirler.

Sigorta ile zararlar minimuma iniyor

Sonbaharın ortasındayız ve sele dönüşecek yağmurları, fırtınayı bekliyoruz diyebilirim. Bu aylarda her birimiz teyakkuzdayız. Her birimiz gerekli önlemleri önceden almalıyız. Bu önlemlerin birincisi ise sigorta yaptırmak. Yaşanan afetler yıkımlara neden olurken sigorta şirketleri sundukları konut, işyeri, araç ya da tarım poliçelerinde bu risklere karşı teminat veriyor; zararların minimuma inmesini sağlıyor.

Sel, fırtına, hortum ve dolu riskleri aynı zamanda yangın sigortası genel şartlarınca ek sözleşmeyle temin edilecek risklerden. Sigortalılar konut ve iş yerleri için yangın sigorta poliçelerini veya araçları için kasko poliçelerini satın alırken bu teminatları ek teminat olarak primini ödeyerek temin edebilirler.

Bu riskler muafiyetli mi?

Afetlerin yaratabileceği kayıplardan korunmak isteyen bir tüketici poliçesini yenilerken iki ana duruma özellikle dikkat etmeli. Bunlardan ilki poliçesinde olup olmaması, ikincisi muafiyetli, belirli bir limit ile sınırlandırılıp sınırlandırılmadığı, diğer değişle muafiyetsiz güvence altına alınıp alınmadığıdır. Ek teminat olarak sunulan riskler, tercihe göre bazı tekliflerde prim tutarını düşürme etkisi göz önünde bulundurularak, "muafiyetli" olarak tercih edilebiliyor. Muafiyetli teklifler, primde avantaj sağlıyor, ama hasar esnasında özellikle büyük hasarların gerçekleştiği durumlarda önemli kesintilere yol açıyor.

Poliçelerinizi gözden geçirin

Poliçelerin birçoğunda sel, dolu, fırtına, hortum gibi bu teminatlar standart olarak sunuluyor, ancak yine de sigortalılar satın aldıkları poliçelerde bu teminatların olup olmadığını kontrol etmeli. Devlet Destekli Tarım Sigortaları'nda hortum teminat altına alınabiliyor. Hortum riski fırtına teminatının kapsamında yer alabiliyor. Genel şartlar kapsamında 10 metre yükseklikteki hızı saniyede 17.1 metre 7 bofordan esen rüzgarlar fırtına tanımına giriyor ve teminat veriliyor. Hortum olaylarında da rüzgar hızı minimum 8 bofor seviyesinde olduğundan hortum riski de sigorta kapsamına giriyor.

Sizin yapmanız gereken sel, dolu, fırtına ya da hortum riskine karşı teminat altında mısınız öncelikle poliçelerinizi gözden geçirmek. Eğer bu risklerden biri dahi kapsamda değilse hemen acente ya da sigorta şirketinizle irtibata geçerek poliçenize ek teminatlar isteyin. Fakat ilk defa sigorta yaptıracaksanız da bu

"Felaket durumunda hızlı aksiyon alıyoruz"



DR. ŞİRZAT ÇETİNKAYA

Güneş Sigorta Aktüerya ve Veri Analiz Müdürü / Oto Sigortaları Teknik Müdürü

Sel, fırtına, hortum, dolu hasarları neticesinde meydana gelebilecek hasarlarda ferdi kaza teminatı varsa, ölüm ve sürekli sakatlık durumu güvence altına alınabilir. Bununla birlikte aracın gövdesine gelecek hasarlar ile aracın kullanılamayacak duruma gelmesine ve iş durmasına sebep olan hasarlar teminat limitleri dahilinde güvence altına alınabiliyor. Ayrıca araç içerisinde bulunan kişisel eşyalar, araçta bulunan donanım ve aksesuarlar teminat altına alınabileceği gibi, araçlarda yaşanabilecek cam hasarları da teminat altına alınabiliyor.

Yakın zamanda yaşadığımız dolu ve sel felaketi sonrasında birçok hasar meydana geldi. Güneş Sigorta olarak sel ve dolu nedeniyle hasar gören sigortalılarımıza hızlı ve ayrıcalıklı hizmet vermeye çalışıyoruz. Dolu sebebiyle hasar gören araçlar, İstanbul Anadolu ve Avrupa yakasındaki onarım merkezlerinde dolu hasarları konusunda uluslararası tecrübeye sahip ve sadece bu iş için oluşturulmuş, konusunda uzman ekipler tarafından tamir edildi. Araçlar, mümkünse boyasız göçük düzeltme sistemiyle onarılıyor. Bu uygulamayı özellikle aracının orijinalliğinin bozulmasını ve değerinin düşmesini istemeyen sigortalılarımız tercih ediyor. Bununla birlikte herhangi bir felaket durumunda şirketimizin ilgili birimleri yaşanan felaketle ilgili hızlı aksiyon alıp, uzman kadrosu ile tüm paydaşlarını organize ediyor. Sigortalılarımızın yaşayacağı olumsuzlukları en aza indirmek ve bu sıkıntılı durumu kolay atlatmalarını sağlamak için gayret gösteriyoruz.

risklerin poliçenizde olup olmadığını mutlaka kontrol edin, sonra poliçenize onay verin.

Konut, işyeri poliçelerinde bu riskler genellikle "ek teminat" olarak adlandırılan ve ayrıca ilave edilmesi gereken teminatlar arasında bulunuyor. Öncelikle bu olaylar neticesinde oluşacak hasarın kapsamda olması için ilgili teminatların poliçeye dâhil edildiğinden emin olmak gerekiyor.

Eksik hasar ödemesi almamak için...

Sel riski, doğal afetler arasında deprem riskinden sonra en başta gelse de aslında yapılan meteorolojik uyarılar sayesinde önceden önlem alınabildiğinden olası can ve mal kayıplarını azaltmak mümkün. Bu önlemlerden biri de tabii ki sigorta güvencesi altına alınabilmek. Yaşanan sel, hortum gibi riskler yıkımlara neden olurken sigorta şirketleri sundukları konut, iş yeri ve kasko poliçelerinde sel ve su baskınlarına karşı teminat veriyor. Sel, fırtına, dolu riski poliçelerde açık açık teminat olarak yer alıyor. Sigorta yaptırırken özellikle sel teminatı için rizikonun bina içerisindeki konum bilgisinin (bodrum, giriş, arakat vb.) doğru olmasına dikkat edin, aksi durumda sigortalılar riskin doğru beyan edilmemiş olması nedeniyle eksik hasar ödemesi ile karşılaşabilirler.

Bu dört afetten korunmak isteyen bir tüketici poliçesini yenilerken ya da oluştururken araç, iş yeri ve konut sigorta tekliflerini aldıklarında bu afetleri karşılayan teminatların olup olmadığını mutlaka kontrol etmeliler. Bu teminatlar yoksa veya eksikse acentelerinden talep etmeliler.

"Ev veya iş yeri adreslerinde hasar tespiti yaptık"



YILDIRIM TÜRE

Ergo Türkiye Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi

Sigorta ürünleri ek teminatlarla birbirinden ayrışıyor. Kasko sigortası doğal afet risklerine karşı güvence sunarken; trafik sigortası doğal afetlere bağlı oluşacak riskleri güvence altına almıyor. Konut ve iş yeri sigortalarına baktığımızda da poliçelerin genel olarak dar kapsamlı, standart teminatlı ve geniş kapsamlı olarak sınıflandırıldığını ve kapsamlarına göre teminatların da farklılaştığını görüyoruz. Dolayısıyla sel, fırtına, şiddetli kar yağışı ve dolu gibi doğa olayları genel olarak poliçe kapsamında yer almakla beraber, tüketicilerimizin tercih ettiği poliçe türüne göre teminat kapsamları belirleniyor. Temmuz ayında, mevsim normalleri dışında yaşadığımız beklenmedik hava muhalefetleri şehrin birçok noktasının su basmasına, ulaşımın ciddi biçimde aksamasına ve birçok ev, iş yeri ve aracın hasar görmesine yol açtı. Bizler, dolu ve selin yol açtığı kasko hasarlarında, servislerde yaşanan aşırı yoğunluktan kaynaklanabilecek gecikmeleri önlemek için tüketicilerimizin ev veya iş yeri adreslerinde hasar tespiti yaptık. Hasar tespiti çalışması sonucu belirlenen tutarı ise çok hızlı bir şekilde hesaplarına ödeyerek, müşterilerimizin mağduriyetlerini asgari düzeye indirdik. Bununla beraber, kasko poliçesi müşterilerimizi yaşanan bu dolu felaketinden kaynaklı göçük hasarları karşısında ek bir güvence altına alarak, bu hasarların onarımlarını anlaşmalı servislerimizde yaptıran veya hasar tutarının ödemesini hasar tespiti sonrası şirketimizden nakden alan müşterilerimize, poliçelerinin Ergo'dan yenilenmesi durumunda kasko hasarsızlık indirimini korumayı vaat ediyoruz.

"İhtiyaçlara göre, esnek, özelleştirilebilir ürünler sunuyoruz"



TOLGA GÜRKAN

Allianz Türkiye Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı

Müşterimizin her daim yanında olma vizyonuyla hareket ediyoruz. Sel, fırtına, hortum, dolu gibi bir afet yaşandığında müşterimizin evlerinde, işyerlerinde veya araçlarında oluşan hasarları da teminatları kapsamında karşılıyoruz. Hizmetlerimizi ihtiyaçlara göre, esnek, özelleştirilebilir seçeneklerle sunuyoruz. Müşterilerimiz sel/su baskını, fırtına, dahili su ve doluya karşı evlerini, konutlarını, site ortak alanlarını yangın paketi ürünlerimizle sigortalatabilirler. Bu teminatları, bazı ürünlerde otomatik bazı ürünlerde müşterinin seçimine bırakıyoruz. Tüm ev sigortası, eşyam sigortası, tüm işyeri sigortası ve site paket sigortası şeklinde ürünlerimiz bulunuyor.

Allianz Türkiye olarak önceliğimiz, hızlı ve etkin servis ile müşterilerimizin memnuniyetini en üst düzeyde sağlayabilmek. Bu kapsamda sigortalılarımız hasar dosyalarıyla ilgili süreçleri, "Allianz'ım" isimli mobil uygulamamız üzerinden ya da web sitemiz, çağrı merkezimiz ve acentelerimiz gibi diledikleri kanallardan kolayca takip edebiliyorlar. Ayrıca mobil uygulamamız ya da web sitemizden başvurularını takip edebiliyor, varsa eksik evraklarının listesini görebiliyor ve gereken bu evrakları çok hızlı ve kolay bir şekilde yükleyerek dosya sürecinin daha hızlı sonlandırılmasını sağlayabiliyor. Bunların yanında, kısa bir süre önce hayata geçirdiğimiz Mobil Hasar Danışmanı mobil uygulamamız sayesinde, konut ya da araçlarında ufak çaplı hasar bulunan sigortalılarımız, bu uygulama üzerinden teknik hasar uzmanlarımız ile video görüşmesi gerçekleştirebiliyor ve hasar tazminatının en kısa sürede ödenebilmesi için gerekli yönlendirmeleri alabiliyorlar.

"Asistans hizmetlerimizle sigortalılarımızın hayatını kolaylaştırıyoruz"



LEVENT SÖNMEZ

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Kasko poliçelerimizde doğal afet hasarlarına karşı da koruma teminatı bulunuyor. Bu kapsamda aracın sadece kaza sonucu değil; deprem, toprak kayması, fırtına, dolu, yıldırım, yanardağ püskürmesi, sel gibi doğal afetler sonucu uğrayacağı zararlar da teminat altına alınıyor. Aynı şekilde konut sigortası ürünümüzde de yangın ana teminatına ek olarak dahili su, hırsızlık, sel, su baskını, yer kayması, fırtına, dolu gibi teminatlar yer alıyor. Bunun yanında ürünlerimizde yer alan asistans ve hizmet çözümlerimizle sigortalılarımızın hayatını kolaylaştırmayı amaçlıyoruz. Nitekim, son yaşanan sel ve dolu olaylarında şirketimiz yarattığı hızlı çözümlerle sigortalılarının yanında yer almış, gerek teminat kapsamı gerekse hasarsızlık tenzilatlarının bozulmaması anlamında hiçbir sigortalısının mağdur olmamasına yönelik önlemleri hızla almıştır.

İstanbul'daki sel ve dolu felaketinin ilk dakikaları itibariyle sigortalılarımızın yanındaydık. Bir yandan SMS yoluyla sigortalılarımızı hasar ihbarı konusunda bilgilendirirken, web sitemiz ve sosyal medya hesaplarımız aracılığıyla da sigortalılarımıza ulaştık. İhtiyacı olan sigortalılarımıza hasar sonrasında kurutma, temizlik, hijyenik temizlik, nem alma ve restorasyon hizmetleri verdik. Sigortalarımızın zararlarını en kısa sürede giderebilmeleri amacıyla eksperler ve restorasyon firmaları ile de sürekli olarak irtibat halinde bulunuyoruz.



Erdoğan Kılıç

Dolu çatısını yıktı, sigorta şirketi 22 bin TL ödeme yaptı

Oturdukları apartmanın çatısının 27 Temmuz'da yaşanan dolu nedeniyle hasar gördüğünü ifade eden sigortalı Erdoğan Kılıç, zararın tazmin edilmesi için sigorta şirketi ile görüştüklerini ve daha çatı tamiratı bitmeden sigorta şirketi tarafından hesaplarına hasar bedeli olarak 22 bin TL yatırıldığını söyledi.

ŞERİFE KAYA
serife@sigortamedia.com

Fotoğraflar :Cihan Mutlu

Dolu afetinin yaralarını saran sigorta şirketleri, sigortalısının da yüzünü güldürdü. Evlerinin çatısının dolu nedeniyle hasar gördüğünü fark eden bir aile sigortasından yararlandı ve 22 bin TL hasar bedelini ödemekten kurtuldu. Sigortalı Erdoğan Kılıç, yaşadıkları hasarı ve zararın tazmin edilmesi konusunda acentesinin ve sigorta şirketinin her zaman yanında olduğunu belirtti.

Dolu nedeniyle oturdukları apartmanın çatısının zarar gördüğünü anlatan Kılıç, şunları söyledi: "27 Temmuz'da gerçekleşen dolu afetinde binamız zarar gördü. Hatta biz o dönemde tatildeydik. Dönüşte çatıdaki hasar ile karşılaştık. Çatıda kurşun delikleri vardı, dere yolları kırılmıştı. Bir yağmurda bütün bina ile birlikte evlerimiz de hasar görecekti. Hemen tamir ettirdik, çünkü evlerimizdeki eşyalarımız da ıslanıp zarar görebilirdi. Kendi çabamızla yenileyecek, tamirat ve usta masraflarını da karşılayacaktık."

'Acaba çatıdaki hasarı karşılar mı?'

Sigortanın çatı hasarını karşılayacağını düşünemediklerini ifade eden Kılıç, "Açıkçası sigortanın böyle bir hasarı karşılayacağını bilmiyorduk" dedi. Kılıç'ın eşinin aklına sigorta gelmesiyle araştırdıklarını ve sigortanın bu tür bir zararı da karşıladığını öğrendiklerini söyleyen Kılıç, şunları anlattı: "Eşimin aklına sigortamız olduğu geldi ve 'Acaba çatıdaki hasarı karşılar mı?' diye sordu. Biz de hemen acentemiz Vizyon Sigorta ile irtibata geçtik ve öğrendik ki çatı hasarımızı şirketimiz Axa Sigorta karşılayacakmış. Hemen hasar dosyası açıldı. Bizim daha çatı tamiratımız bitmeden Axa Sigorta bize hasarın bedeli neyse ödeme yaptı. Hesabımıza 22 bin TL geçti. Sigorta yaptırırken daire başına daire başına 150 TL gibi bir prim ödemiştik. Ama 22 bin TL hasar ödemesi aldık. Gerçekten bu, bizim elimizi ferahlatıcı ve sevindirici bir gelişme oldu."

Poliçemizin asistans hizmetlerinden yararlanıyoruz

Konut sigortasının çok faydasını gördüklerini açıklayan Kılıç, poliçenin asistans hizmetlerinden de yararlandıklarını belirtti. Kılıç,

bazen çilingir hizmetinden bazen de su kaçağı nedeniyle tesisat hizmetinden yararlandıklarını aktardı. Dolu afetinde araçlarının da zarar gördüğünü açıklayan Kılıç, araçların hasarsızlık indirimini bozmamak için küçük göçükleri sigortaya bildirmeden tamir ettirdiklerini söyledi.





İnşaatlarımızı da sigortalıyoruz

Erkar Otomotiv Turizm İnşaat firmasının da ortaklarından olan Kılıç, işleri gereği çalıştıkları inşaatları da sigortaladıklarını belirtti. İnşaat all risk sigortasından yararlandıklarını kaydeden Kılıç, bu zamana kadar inşaatla ilgili bir hasar yaşamadıklarını, ama yine de sigorta yaptırmaya devam ettiklerini söyledi. "Çünkü inşaatlarda riskin devam ettiğini düşünüyoruz" diyen Kılıç, şöyle konuştu: "Metrelerce derinliği ve yüksekliği olan binalar dikiyoruz, camiler inşa ediyoruz. Herhangi bir çökme ya da yerin kayması durumunda maddi zayiatın dışında insanlara zarar vermekten de korkuyoruz. Bu nedenle sigortamızı eksik etmiyoruz."

Sağlık sigortası primleri pahalı değil!

Aynı zamanda sağlık sigortasının ve bireysel emekliliğinin de olduğunu söyleyen Kılıç, gerçekten örnek bir sigortalı. Sağlık sigortaları sayesinde özel hastanede kaliteli hizmet aldıklarını belirten Kılıç, iyi bir doktorda iyi bir tedavi süreci geçirmek isteyen herkesin sağlık sigortası yaptırması gerektiğinin altını çizdi. Kılıç, "Bence sağlık sigortasına verilen primler pahalı değil! Senede bin 300 TL sigorta birimi verip de 23 bin TL sağlık tedavi ücreti alıyorsak bu poliçe pahalı değildir. Aynı şekilde konutta da bu geçerli. 150 TL verip yine 20 bin TL'lik bir hasar ödemesi alabiliyorsunuz" dedi.

İki yıldır BES'liyiz

Eşi adına bireysel emeklilik hesabı açtırdıklarını da belirten Kılıç, "Eşimin iki yıldır bireysel emekliliği devam ediyor. Bizim için birikim başlamış oldu. Faize karşı duyarlı olduğum için acentem faizsiz bireysel emeklilik hesabı açtı, faizsiz fonlarda birikimimiz değerleniyor. Artı devlet katkısı da alıyoruz. İki yılın nasıl geçtiğini anlamadık bile" diye konuştu.



"Sağlık sigortam bin 300 TL, fakat 23 bin TL'lik ameliyat geçirdim"

Sigortasız bir hayatın zor olacağını ifade eden Erdoğan Kılıç, "Acentem: 'Malımıza çok değer veriyoruz ama kendimize neden bakmıyoruz?' diyordu ve sağlık sigortasının önemli olduğunu söylüyordu. Gerçekten de haklı çıktı. Sigortanın faydasını hasar yaşayınca görüyoruz" dedi. Dört yıldır sağlık sigortalı olduğunu açıklayan Kılıç, dört yıl boyunca hiçbir sağlık sorunu olmadığını hatta sağlık sigortasını boşuna yaptırdığını düşündüğünü belirtti. Bazen sigorta yaptırmaktan vazgeçtiğini, ama her seferinde acentesinin sağlık sigortasının önemli olduğunu söyleyip, yenilediğini ifade eden Kılıç, "Ailecek sağlık sigortamızı yaptırıyoruz. Hatta bu sene oğlumu evlendiriyorum, gelinimizi bile hemen sağlık sigortası kapsamına aldık. Altı ay önce yaşadığım bir sağlık sorunundan sonra sigortanın her zaman yenilenmesi gerektiğinin farkına vardım. Ayrıca acentem tavsiye etmeseydi bu sigortayı belki de yaptırmamış olacaktım" dedi.

Altı ay önce doktora muayeneye gittiklerini ve safra kesesinde taş olduğunu öğrendiklerini söyleyen Kılıç, "Bu taşın ameliyatla alınması gerekiyordu. Biz de iyi bir hastane ve iyi bir doktor araştırması yaptık. En son Florya'daki Acıbadem Hastanesi'nde yaptırmaya karar verdik. Çünkü oradaki doktor Türkiye'nin en iyi üç doktorlarından biriydi. Doktorumuzla görüştük ve yaklaşık 23 bin TL tedavi ücreti çıkarıldı. Ama ben bu hastaneye 5 kuruş para ödemeden sağlık sigortası sayesinde ameliyat oldum. Sağlık sigortama bin 300 TL ödüyorum, fakat 23 bin TL'lik bir ameliyat geçirdim" diye konuştu.

"Acentemin fiyat değil hizmet odaklı olduğunu biliyorum"



Erdoğan Kılıç, 2004 yılında sigorta ile tanıştığını söyledi. Hem araç sigortalarının hem konutlarının hem inşaatlarının hem de kendilerinin sigortalı olduğunu belirten Kılıç, acentesi Vizyon Sigorta'nın ve sigorta şirketi Axa'nın zor zamanların hep yanında olduğunu ifade etti. "Acentem bir hasar yaşadığımızda hemen bize yardımcı oluyor" diyen Kılıç sözlerine şöyle devam etti: "2004 yılından beri gerekli olan tüm sigortalarımızı yaptırıyoruz. Araçlarımızı, işimiz gereği inşaatlarımızı, konutlarımızı sigortalıyoruz. Ayrıca sağlık sigortamızı da yaptırıyoruz. Acentemiz poliçelerimizin düzenlenmesi konusunda bize yardımcı oluyor, en kapsamlı poliçeyi hazırlıyoruz. Onların fiyat odaklı değil hizmet odaklı olduklarını biliyorum. O yüzden bizim için en doğru poliçenin düzenlendiğinden eminiz. Belki bu sigortaları daha uyguna yapan acenteler de var. Ama ben acil bir durumda acenteme ulaşamazsam, benim zor zamanımda yanımda olmazsa ucuz poliçe yaptırmamın ne anlamı var?

Acentem Hasan Bey ile dostluğumuzun yanı sıra hizmetleri de bu acente şirketi ile devam etmemizin sebebi. Acentemi aradığım zaman anında bana dönüş yapıp sorunumu çözüyorlar. Mesela geçenlerde bir aracım yolda kaldı. Sigorta şirketimizi aradım bir saat içerisinde geldi ve çekici gelip aracı servise götürdü. Bir acenteyle ilgili acı bir hatıramız da oldu. Araçlarımızdan biri farklı bir acenteden sigortalanmıştı ve kaza yaptık. Kaza sonrası aracın sigortasının yenilenmediğini fark ettik. Acente sigortanın yenilenmesini hatırlatmamıştı. Ama Vizyon Sigorta yenilemeleri de bize hatırlatıyor."



13 TL verip sigara alan günde 1 TL'ye sigorta ürünü de alabilir!

BEREKET SİGORTA

Türkiye'de sigortanın halen talep edilen bir ürün haline gelmediğini belirten Bereket Sigorta Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, "13 TL verip sigara alan bir kişi, günde sadece 1 TL verip, ferdi kaza, sorumluluk gibi ürünleri de alabilir. Yeter ki bu ihtiyacı hissetsin" diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar: Cihan Mutlu

Türkiye'de sigorta sektöründe sessiz ve derinden ilerleyen, ancak gerçek anlamda büyük bir potansiyel taşıyan bir şirket var: Bereket Sigorta. Biliyorum, sigorta sektörü ve sigorta şirketleri deyince 'potansiyel' sözünü işitmekten gına gelmiş bireyler olacaktır. Ancak, bu sefer manzara biraz farklı. Türkiye Tarım ve Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği'nin ana sermayedarı olduğu Bereket Sigorta'nın, 18 Kasım 2018 yılında Groupama ile acentelik ilişkisi bitecek (münhasırlık anlaşmasının süresinin dolması nedeniyle) Tarım Kredi Kooperatifleri ile acentelik ilişkisi başlayacak. Bu da çiftçilere en yakın dağıtım kanalından, Bereket'e büyük bir prim akışına yol açacak. Bugün 150-200 milyon TL düzeyinde mütevazi bir prim üretimine sahip şirketin, birkaç yıl içinde 1.5 milyar TL'lik prim üretimine sahip şirket haline gelmesinden bahsediliyor. Biz de Hayatımız Sigortalı Dergisi'nin kapağında bu ay Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş'a yer verdik. Bereket Sigorta'nın Ümraniye'deki Genel Müdürlük binasında gerçekleştirdiğimiz keyifli röportajda Akbaş, sigorta sektörü, Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik ile ilgili sorularımızı yanıtladı. Türkiye'de sigorta sektörünün çok önemli olduğunu ancak, potansiyelinin çok altında çalıştığını belirten Akbaş'a göre bu durum sigortanın halen talep edilen bir ürün haline gelmemesiyle yakından ilgili. Sigortanın sadece satılan değil bireylerce talep edilen ürün haline gelmesi gerektiğini belirten Akbaş, "13 TL verip sigara alan bir kişi, günde sadece 1 TL verip, ferdi kaza, sorumluluk vb. ürünleri de alabilir. Yeter ki bu ihtiyacı hissetsin" diyor.

"Geliri düşüren her şey sigortalanabilir"

Akbaş, sektörde son 1-1.5 yıldır trafik sigortasının konuşulmasını da eleştiriyor. "Hayat dışı sektör trafikten, hayat ve emeklilik sektörü de otomatik katılımdan ibaret değil" diyen Akbaş, yeni sigorta alanlarının oluşturulması gerektiğini düşünüyor. Geliri düşüren, gideri artıran her şeyin sigortalanabileceğini ifade eden Akbaş, sigorta şirketlerinin bu ürünleri geliştirebileceğini söylüyor.

2020'de prim 1 milyar TL'yi aşar

Akbaş'la kapak röportajımızda, Bereket Sigorta'yı da detaylı olarak konuştuk. Akbaş'ın "Bereket Sigorta'nın hedefleri nelerdir?" "Hangi branşlara ağırlık verecek?" gibi sorulara yanıt vermesini istedik. Akbaş'ın verdiği bilgilere göre, katılım sigortacılığı yapan ve faizsiz esaslara göre çalışan şirket, çok iddialı hedeflere sahip. Atılım yılı olarak gördükleri 2018 yılıyla birlikte yeni bir iletişim stratejisini hayata geçirecek şirketin 2016 sonu itibarıyla 150 milyon TL düzeyinde olan prim üretiminin, 2020'de 1 milyar TL'yi aşması, 2022'de 1.5 milyar TL'ye ulaşması ve beş yılda 10 kat büyümesi hedefleniyor. Söz konusu hedeflerin gerçekleşmesi durumunda Bereket Sigorta, hayat dışı sektörün de en önemli oyuncularından bir haline gelecek. Akbaş'tan aldığımız bilgilere göre, iddialı hedeflerin gerisinde de birkaç önemli faktör yatıyor: Birincisi, Tarım ve Kredi Kooperatifleri'ne 1 milyon çiftçi ortak. Söz konusu kesimin sigorta ihtiyacı, şirket önünde de büyük bir potansiyel oluşturuyor. İkincisi, 2018 yılında Tarım Kredi Kooperatifleri ile acentelik ilişkisi başlayacak. Tarım Kredi Kooperatifleri'nin kestiği TARSİM poliçelerinin, Bereket Sigorta tarafından kesilmesi gündeme gelecek. Böylece, şimdilik Groupama'ya giden yaklaşık 450 milyon TL tutarında bir prim ileride Bereket'in hesabına yazılmaya başlayacak.

Tamamlayıcı sağlık da sunacağız

Üçüncü önemli faktör de şirketin ana iştigal konularının başında gelen 'tarım



Balkan Akbaş, tüketicilere ve acentelere ne mesaj verdi?

▼ Çiftçilere en yakın şirketiz. Çiftçileri yeni ürünlerle buluşturacağız.

▼ Acentelerimiz gözbebeğimiz, beraber büyümeye devam edeceğiz.

▼ İhtiyaçları doğru analiz edip, ürünlerimizi doğru fiyatlarla satıyoruz.

▼ Hasar olduğunda da satış anında da kolay ulaşılabilir şirket olacağız.

▼ Ürünlerimizi dijital kanaldan da satmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

İsim değil, markaya yatırım önemli

Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş'a şirketin isminin neden Bereket olduğunu sorduk. Akbaş da şirketin isminin hikayesini şöyle anlattı; "Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği, sigorta şirketi satın almaya karar verdiğini ortaklara duyurdu. Daha sonra kamuoyuyla paylaştı ve bir anket yaptı. Anket sonucu Bereket ismi ön plana çıktı. Bereket ismi çok güzel. Ancak, doğru iletişim stratejileri oluşturulursa isim çok önemli değil. Önemli olan sermayedarın, çalışanların ve müşterinin kattığı değer; şirketin o markaya ne kadar yatırım yaptığı önemli. Sözgelimi, elma resmini gördüğünüzde aklınıza hemen Apple geliyor. Bereket de Türkiye'nin en önemli markalarından biri haline gelecek." Akbaş, şirketin logosundaki nar'ın da pek çok uygarlıkta bereketi temsil ettiğini söylüyor.



Otomatik katılımda emeklilik şirketleri çalışanları da mı bilgisiz?

Otomatik katılımla ilgili de değerlendirmelerde bulunan Balkan Akbaş, şunları söylüyor: "Otomatik Katılım mevzuatı çok çabuk ve bazı hususlarda beklemediğimiz bir şekilde çıktı. Çünkü cayma süresi ile ilgili, işveren katkısı ile ilgili farklı konular konuşmuştuk. Geldiğimiz noktada, işveren katkısının olmadığı, devlet katkısının sadece taahhüt olarak sunulduğu, katılımcıların tam olarak bilinçlendirilemediği bir sistem ortaya çıktı. Şu anda herkes cayma oranlarının yüksek olduğunu söylüyor. Buradaki ana konu ise bilgilendirme eksikliği olarak gösteriliyor. Ama emeklilik şirketlerinde çalışan katılımcıların cayma oranlarına baktığımızda, daha yüksek olduğunu görüyoruz. Peki, emeklilik şirketleri kendi çalışanlarını da mı bilgilendiremedi? Cevap hayır: Çünkü onların işveren grup emeklilik sözleşmeleri var. O zaman mevzuat çıkarılırken, belki de 'işveren grup sözleşmesi olan kurumlar otomatik katılımın dışındadır' denilmeliydi. Geldiğimiz noktada otomatik katılımın tekrar gözden geçirilmesi gerekiyor. O zaman demek ki sistem kurgusu değişmeli."

sigortası' ile ilgili. Tarım Sigortaları Havuzu'nun (TARSİM) kapsamının genişlemesi ve farklı risklerin de teminat kapsamına alınması bekleniyor. Bu da doğal olarak Bereket Sigorta'nın tarım sigortaları branşında gelecekte daha fazla prim üretmesine yol açacak. Bunlarla birlikte, Türkiye'de tarım yapılabilir alanların da yüzde 89'ı sigortalı değil. Bu durum, Bereket gibi çiftçilere yönelik ürün sunan şirketler önünde büyük bir potansiyel oluşturuyor. Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri ile birlikte yüzde 89 oranındaki sigortasız ekilebilir alanların sigortalanmasına talip olduklarını vurgulayan Akbaş, sadece tarım sigortası şirketi olmayacaklarının da altını çiziyor. Çiftçilerin ve diğer kesimlerin her türlü sigorta ihtiyacını karşılayacaklarını ifade eden Akbaş, "Çiftçiye bizim gibi yakın olan başka banka ve sigorta kuruluşu yok. bin 625 kooperatiften çiftçilerimiz yani ortaklarımızın sigorta ihtiyaçlarını karşılayacak yenilikçi ürünler çıkaracağız" diyor. Akbaş, çiftçilerin ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik 'tamamlayıcı sağlık sigortası'nı piyasaya sunmak için çalışmalarını sürdürdüklerini söylüyor.

"Dijitale yatırım yapacağız"

Akbaş'ın verdiği bilgilere göre, Bereket Sigorta'nın dağıtım kanallarını yüzde 90-95 ile acente ve broker oluşturuyor. Bir anlamda, Bereket Sigorta tam bir acente şirketi. Bununla birlikte, dijital devrimin de dışında kalmayacak olan şirket, dijital kanala da yatırım yapacak ve bu kanaldan da ürünlerini satacak. "Teknolojinin geliştiği ve akıllı telefonların yaygınlaştığı bir ortamda neden sigorta da cep telefonundan satılmasın?" diyen Akbaş, dijital kanaldan satışlarının acentelerin satışlarını azaltmayacağını önemle vurguluyor. Şirket olarak acentelere de gerekli desteği vereceklerini ifade eden Akbaş, "Tarım Kredi Kooperatifleri aracılığıyla dağıtım kanallarımızı eğiteceğiz. Acentelerimizin de hep yanında olacağız. Onları geliştirmek için gerekli yatırımları yapacağız. Acenteler vasıtasıyla ürünlerimizi talep edilebilir hale getireceğiz" diye konuşuyor. Şirketin toplam dağıtım kanalları içinde bankasüransın yani banka yoluyla satışın payının yüzde 5 olduğunu belirten Akbaş, Albaraka, Türkiye Finans ve Anadolu Bank, Vakıf Katılım ile çalıştıklarını ifade ediyor.

Bereket Emeklilik 2018'den umutlu

Akbaş'la röportajımız sırasında biraz da Bereket Sigorta dışında da Genel Müdür Vekilliğini yaptığı Bereket Emeklilik'i konuştuk. Bu yıl başında başlayan ve 45 yaş altında özel ve kamu sektöründe çalışan bireylerin çalıştıkları kurumlar aracılığıyla Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES), dahil olmasına olanak sağlayan 'otomatik katılımda' 2017 yılını yeterince değerlendiremediklerini (bilhassa, nisan başından itibaren sisteme dahil olan memurlarla ilgili katılımlarda...) belirten Akbaş, buna karşın 2018'den çok umutlu. Akbaş, "Ocak ayından itibaren, kamudaki çalışanlardan yeni katılımlar olacak; bazı KİT'ler ve belediyelerin çalışanları sisteme dahil olacak. 2018 yılında 4.6 milyon kişinin sisteme girmesi bekleniyor. Biz de Bereket Emeklilik olarak, bunun önemli bir kısmına talibiz" diyor.





"Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği'nin en değerli şirketi olacağız"

Bereket Sigorta'nın ortaklık yapısına bakıldığında yüzde 86.21 ile en büyük ortağı (ana sermayedar) Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği. Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği de birliğe bağlı bin 625 kooperatif ve 17 bölge müdürlüğüyle toplam bin 642 noktada etkin devasa bir yapı. Aynı zamanda çiftçilere de en yakın kuruluş hüviyetinde. Arkalarında böyle büyük, hazır bir yapının olmasından ve söz konusu yapının bir parçası olmaktan dolayı son derece mutlu olan Bereket Sigorta Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, geleceğe de ümitle bakıyor. Hedeflerini bir bir sıralarken, sarf ettiği şu sözleri de oldukça anlamlı: "Bereket Sigorta'nın sermaye ve şirket değerinin satın alma değerini geçeceğine inanıyorum. Bereket Sigorta, Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği'nin en değerli şirketi olacak."

İki yokluk arasındaki varlığı çok iyi değerlendirmeliyiz

Balkan Akbaş, sigortacı kimliği dışında nasıl bir kişi? Hobileri ve ilgi alanları neler? Biraz da bunları öğrenmek istedik. Kendisini biraz gözlemlediğim kadarıyla Balkan Bey, çok ılımlı ve mütevazi bir insan. Akbaş aynı zamanda çok soğukkanlı ve en stresli zamanlarda bile metanetini koruyup, doğru karar alabiliyor. Çalışmayı çok sevdiğini, çalışmaktan da yorulmadığını dile getiren Akbaş'a tam bir işkolik desek yeri. "29 yıldır, bir gün bile ara vermeden çalışıyorum. Hatta, bir keresinde ameliyat oldum. Ameliyat sonrası hemen işe gelip çalıştım" diyor. Akbaş, çalışmayı sevmekle birlikte iyi bir aile babası. Eşi ve 4 yaşındaki kızını da ihmal etmiyor; onlarla da işten arta kalan zamanlarda yakından ilgilendiğini söylüyor. Akbaş'ın hayata bakış açısı da oldukça farklı. Röportaj sırasında söylediği şu sözleri oldukça anlamlı: "Bu dünyada varlığın temeli, yaşam değil, ölüm. Bu dünyada, doğmadan önce yoktuk, öldükten sonra da yok olacağız. İki yokluk arasındaki varlığı çok iyi değerlendirmeliyiz."



Scuba tutkunu Türk halk müziğini çok seviyor

Balkan Akbaş, fit, zayıf görümüyle dikkat çekiyor. Kendisinden aldığımız bilgilere göre, bu görünümünü biraz da spora borçlu. Yürümeyi çok seven Akbaş, aynı zamanda Scuba dalış tutkunu. Gezmekten de büyük keyif aldığını ve sık sık yurtdışına da seyahat ettiğini vurgulayan Akbaş, bugüne kadar 50'den fazla şehre gitmiş. Yemek yemekten de büyük keyif aldığını belirten Akbaş, en çok Anadolu mutfağını beğendiğini söylüyor. Sanatla da haşır neşir olan Akbaş, her tür müziği ilgiyle dinlediğini, özellikle de Türk Halk müziğini çok sevdiğini dile getiriyor. Akbaş, sinemayı da sevmekle birlikte sinemaya gitmek için yeterince zaman ayıramadığını söylüyor.

Akbaş, sigortacılık mesleğine Commercial Union Sigorta'da başladı

Marmara Üniversitesi İİBF Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü'nü bitiren Akbaş, Marmara Üniversitesi Bankacılık Sigortacılık Enstitüsü'nde Sigortacılık Yüksek Lisansı yaptı. Sigortacılık mesleğine, Aralık 1997'de Commercial Union Sigorta'da Finansal Danışman olarak başlayan Akbaş, aynı şirkette Eğitim Uzmanı ve Eğitim Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. Mart 2004'ten Ağustos 2005'e kadar Oyak Emeklilik ve Eylül 2005-Ağustos 2007 arasında da Aviva Hayat ve Emeklilik'te farklı departmanlarda çalışan Akbaş, Ağustos 2007'den, 2010 yılının Ekim ayına kadar Ergo Emeklilik'te Ar-Ge ve Teknik departmanlarında görev yaptı. Akbaş, Ekim 2017'den bu yana Bereket Sigorta ve Bereket Emeklilik Genel Müdür Vekili olarak görev yapıyor.

TEVFİK
ERASLAN
teraslan@yahoo.com



Merkez Bankası, sıkı para politikasına devam sinyali verdi

Ağustos ayında yıllık TÜFE enflasyonu yüzde 10.7 ile çift haneye yükseldi. Giyim grubunda geçen yılın aynı dönemine göre daha olumsuz bir seyir görülürken, ev eşyası, ulaştırma, eğitim gibi kategorilerde geçen yılın ağustos ayına göre daha yüksek aylık fiyat artışları vardı. Beyaz eşya ve mobilya sektörlerinde devam eden vergi indirim teşvikine rağmen, bu gruplarda mevsim ortalamalarının üzerinde fiyat artışları dikkat çekerken, bu durumun Türk Lirası'nın Euro karşısındaki değer kaybının gecikmeli etkileri kaynaklı olduğu değerlendirilmektedir. Önümüzdeki dönemde beyaz eşya, mobilya ve konut sektörlerindeki vergi indirimlerinin geri alınacak olması, çekirdek enflasyondaki olumsuz seyrin sürebileceğini düşündürmektedir.

Çekirdek enflasyona dikkat

Manşet enflasyonun yılsonuna kadar çift hanede seyretmesi mümkün görünürken, Merkez Bankası'nın sıkı para politikası duruşunu enflasyonda belirgin düşüş görülene kadar koruyacağı tahmin edilmektedir. Merkez Bankası, eylül ayında gerçekleştirdiği para politikası toplantısında, beklentilere paralel şekilde faiz değişikliği yapmadı. İktisadi aktiviteye ilişkin öncü göstergelerin güç kazandığını belirten banka, büyüme açısından olumlu, enflasyon konusunda ise daha temkinli bir görünüm sergiledi. Merkez Bankası, enflasyonun bulunduğu yüksek seviyelerin ve çekirdek enflasyon göstergelerinin fiyatlama davranışlarına dair risk oluşturduğunu vurguladı. Banka bu doğrultuda sıkı para politikası duruşunu sürdüreceğini belirterek, gerekirse ilave sıkılaştırma yapabileceğini yineledi. Para politikası konusundaki bu tutum, enflasyonla mücadele ve finansal istikrar arayan piyasalar açısından son derece önemliydi.

31/8/2017 itibari ile	Büyüklük	Pazar Payı (%)	Yılbaşından Bu Yana Getiri (%)
Emeklilik Fonları	72.533.734.829		
Dengeli (Esnek & Karma)	16.354.552.784	22,55	12,4
Kamu İç Borçlanma (TL)	14.330.622.530	19,76	7,5
Katkı	9.457.446.028	13,04	9,6
Likit	7.142.434.140	9,85	7,5
Standart	6.328.554.370	8,72	7,1
Kamu Dış Borçlanma	6.288.374.763	8,67	8,9
Değişken	4.774.676.015	6,58	11,6
Hisse	4.217.178.807	5,81	41,8
Altın	2.610.134.915	3,60	10,4
Endeks	534.197.698	0,74	30,5
Öst	399.157.513	0,55	7,5
Uluslararası Karma & Esnek	96.405.267	0,13	6,5

Kaynak: Rasyonet

Hisse senedi fonları kazandırmayı sürdürüyor

Devam eden küresel risk iştahı, hisse senedi fonlarının ağustos ayında da en fazla getiri sağlayan fon türü olmasını sağladı. Yılbaşından bu yana hisse senedi EYF'lerinin getirisi yüzde 41,8'e ulaştı. Getiri sıralamasında hisse senedi fonlarını, içerisinde hem hisse senedi, hem borçlanma aracı hem de yabancı para cinsi yatırımları bulunduran dengeli EYF'ler ve değişken EYF'ler takip etmektedir.

Bireysel Emeklilik Sistemi'nden (BES) istenilen faydayı sağlamak için katılımcıların kendi risk-getiri profillerine uygun yatırım fonlarını seçmeleri ve belli aralıklarla yatırımlarını gözden geçirmeleri önemlidir. Risk getiri profilinde öne çıkan unsurlar ise; katılımcının yaşı ve BES'den emekli olmaya kalan süredir. İş hayatına ve BES'e yeni dahil olan yatırımcıların risk alma kapasiteleri, uzun süredir sistemde olan ve sistemden emekli olmasına az kalan yatırımcılardan daha yüksektir. Katılımcıların BES'te biriktirdikleri birikimlerinin toplam birikimleri içerisindeki payı veya BES'e katkı payı için ayırdıkları bütçenin toplam gelirleri içerisindeki payı, risk profilini belirleyen bir diğer unsurdur. Bu oranlardaki artış, risk alma kapasitesini azaltmaktadır. Finansal okuryazarlık oranı yüksek katılımcıların risk iştahları daha yüksek olabilmektedir. Risk iştahı düşük yatırımcılara kısa vadeli bono fonları, risk iştahı orta derece olan yatırımcılara dengeli, değişken ve borçlanma araçları fonları, risk iştahı yüksek yatırımcılara ise hisse senedi fonlar ve yabancı para cinsi varlıklara yatırım yapan fonlar önerilmektedir.

Bütçe göstergeleri, teşviklere rağmen merkezi yönetim bütçe açığının gayrisafi yurtiçi hasılaya (GSYH) oranının, yüzde 2 civarında kalacağına işaret etmektedir. Bütçe açığı yılın ilk sekiz ayında 25,2 milyar TL olurken, geçen yılın aynı döneminde 4.9 milyar TL fazla vermişti. Faiz dışı fazla da benzer şekilde yılın ilk sekiz ayında ulaştığı 13 milyar TL seviyesi ile geçen yılın aynı dönemindeki 40.3 milyar TL'lik fazlanın gerisinde kaldı. Bununla birlikte, ötelenen SGK prim ödemelerinin yılın son çeyreğinde geri alınacak olması, 30 Eylül'de bazı sektörlerdeki vergi teşviklerinin kaldırılacak olması ve iktisadi aktivitede beklenen canlanma yardımıyla yılsonunda bütçe açığının 60 milyar TL civarında oluşacağı tahmin edilmektedir.

Dış borçlanma 9.1 milyar dolar

Bütçe açığındaki artışa paralel olarak, Hazine'nin yüksek borçlanması da devam etti. Eylül ayı içinde yapılan Eurobond ihracıyla yılbaşından bu yana dış borçlanma miktarı 9.1 milyar ABD dolarına ulaştı. İç borçlanma tarafında ise Hazine, iç borç çevirme oranını eylül, ekim ve kasım aylarında ortalama yüzde 147 seviyesinde öngörüyor. Borçlanma yılın kalan aylarında Hazine'nin planlaması dâhilinde kalırsa, 2017 yılının tamamında iç borç çevirme oranı yüzde 130 seviyesinin biraz üzerinde gerçekleşebilecektir.



Sorumluluk sigortasında 'havuz' hekimlere ilaç gibi geldi

Hekim sorumluluk sigortasında artık hekimlerin de 'havuz'u var. Prim ve hasarın sigorta şirketleri arasında paylaşılmasını sağlayacak sistem, özellikle riskli gruplardaki hekimlerin sigortalanması önündeki engelleri kaldıracak.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Geçen haftalarda, hekimler ve hasta bireylerden tutun, sigortacılara kadar çok geniş kesimi yakından ilgilendiren bir gelişme kamuoyunun gündemine düştü. Basında da geniş yer bulan gelişme, "hekimlerin son dönemlerde riskli ameliyatlara girmek istememesi ve bunun sonucunda ameliyatların yapılamaması" idi. Söz konusu durumun nedenleri arasında da, 'hekim sorumluluk sigortası' ile ilgili sorunlara dikkat çekildi. Sigorta şirketlerinin, 3 ve 4'üncü risk gruplarındaki hekimleri sigortalamak istemediği öne sürüldü. İşte, Hazine Müsteşarlığı, bu sıkıntıların giderilmesi amacıyla, 'Hekim Sorumluluk sigortası'nda düzenlemeye gitti. Trafik Sigortasında riskli sürücülerden sonra, hekimler için de 'havuz sistemi' getirildi. Prim ve hasarın sigorta şirketleri arasında paylaşılmasını sağlayacak sistem, özellikle riskli gruplardaki hekimlerin sigortalanması önündeki engelleri kaldıracak.

Hazine, konu ile ilgili olarak bir sektör duyurusu (Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası Hakkında Sektör Duyurusu-2017/4) yayımladı. Buna göre, prim ve ödenen hasarın yüzde 50'si şirketler arasında eşit olarak, kalan yüzde 50'si ise şirketlerin Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası primlerinden son üç yıllık dönemde aldıkları paya göre paylaştırılacak. Söz konusu paylaşıma ilişkin işlemler, Genel Sorumluluk Sigortası'nda ruhsatı olan Güneş Sigorta tarafından yürütülecek.

Sigortacılar 'prim artsın' diyor

Şimdi, kamuoyunda sorulan soru şu; "Havuz sistemi, sorunları çözecek mi?" Sorunun yanıtını, hem hekimler hem de sigortacılar açısından ayrı ayrı vermek gerekiyor. Hekimler açısından bakıldığında, risk ve hasar paylaşılacağı için söz konusu sistemin, başta cerrahlar olmak üzere, 4'üncü ve 5'inci risk grubundaki hekimlerin sigortalanamaması önündeki engelleri kaldırması bekleniyor. Bu durum, sektör açısından da bakıldığında sektörde daha fazla sigorta şirketinin hekim sorumluluk sigortasında poliçe kesmesine yol açacak; hekim sorumlulukta poliçe adedini ve prim üretimi artacak.

Zarar 400 milyon TL'ye yakın

Olaya bir de sigorta şirketleri açısından bakıldığında manzara biraz farklı. Konu ile görüşme fırsatı bulduğumuz sigortacılara göre asıl sorun 'maliyetler' konusundaki belirsizlik ve 'prim düzeylerinin yetersizliği.' Bunu biraz daha detaylı açmak gerekirse, hekimler, söz konusu sigortada (1'den 4'e kadar) dört farklı risk grubuna ayrılıyor ve yıllık 150-300-500-750 TL (en yüksek) prim ödüyor. Sözgelimi, 500 TL prim ödeyen bir hekimin kusurundan dolayı, hasta ya da yakını manevi tazminat davası açarsa sigorta şirketi 600 bin TL'ye kadar (olay başına) tazminat ödüyor. Buna karşın, hekim kusurları ile ilgili olaylar yargıya intikal

ettiğinde, Türkiye'de yargı süreci çok uzun sürebiliyor.

Primlerin yedi yıldır artmaması ve son yıllarda ödenen tazminatlar sonucu, sektörde toplam zararın 400 milyon TL'ye yaklaştığı vurgulanıyor. Bu nedenle primlerin hasarları karşılayamayacağını ileri süren sigortacılar primlerin artmasının şart olduğunu ileri sürüyor. Hekim sorumlulukta havuz sistemi ile ilgili sektör duyurusu yayımlanmış olmasına karşın sektör temsilcileri arasında tartışmalar ve görüş alışverişi sürüyor. Sigortacılar, özellikle primin ve hasarın paylaşılması ve sistemin nasıl işleyeceği konusunun daha da açıklığa kavuşturulması gerektiğini savunuyor. Bununla birlikte, düzenlemeyle birlikte, bugüne kadar hiç hekim sorumluluk poliçesi kesmemiş veya bu konuda yeterince aktif olmayan şirketlerin söz konusu sigortada, pastadan pay almak için arayışlara girdiği kaydediliyor.

2010'da zorunlu oldu

Hekim sorumluluk ya da "Tıbbi Kötü Uygulamaya İlişkin Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası", Türkiye'de hekimler için 30 Temmuz 2010 itibarıyla zorunlu hale getirildi. Bu sigorta ile; hekimlerin mesleki faaliyeti nedeniyle oluşan zarara bağlı olarak kendisine yapılan tazminat taleplerine, bu taleple bağlantılı yargılama giderleri ile hükmolunacak faize ve sigortalı aleyhine ileri sürülen tazminat talebine ilişkin makul giderlere karşı poliçede belirlenen limitler dahilinde teminat sağlanıyor. Türkiye Sigorta Birliği'nin verilerine göre, bu yılın temmuz ayı itibarıyla mesleki sorumluluk sigortasında 'toplam teminat adedi', geçen yılı aynı dönemine göre 82 bin 291 adet artışla, 231 bin 954'e yükseldi. Söz konusu teminat adedinin büyük bir kısmı, hekim sorumluluk sigortası branşında verilen teminatlardan oluşuyor.

Prim ve ödenen hasar şirketler arasında paylaştırılacak

▼ Hekim sorumlulukta prim ve ödenen hasarın yüzde 50'si sigorta şirketleri arasında eşit olarak paylaşılacak.
▼ Kalan yüzde 50'si ise şirketlerin hekim sorumluluk sigortası primlerinden son üç yıllık dönemde aldıkları paya göre paylaştırılacak.
▼ Paylaşıma ilişkin işlemler, Genel Sorumluluk Sigortası'nda ruhsatı olan Güneş Sigorta tarafından yürütülecek.
▼ Paylaşım oranı her yılın başı itibarıyla hesaplanacak. 2017 yılı için bu pay, 1 Ocak 2014-30 Haziran 2017 tarihleri arasındaki dönem primleri alınarak hesaplanacak.
▼ Genel sorumluluk sigortası branşında yeni ruhsat alan şirket, yeni ruhsat aldığı yıl eşit olarak paylaştırılan yüzde 50'lik kısımdan pay alacak.



'Hekim sorumluluk'ta asıl sorun, primlerin yetersizliği



ALİ ERLAT

Axa Sigorta Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi

Hekim sorumluluk sigortasında havuz sisteminin, söz konusu branşta daha çok sayıda şirketin iş yazmasını teşvik edeceğini belirten Axa Sigorta Yönetim Kurulu Murahhas Üyesi Ali Erlat, şunları söylüyor: "Ancak, sektörde asıl çözüm bekleyen sorun prim düzeylerinin yetersizliği. Hekim kusurları ile ilgili çok sayıda olay yargıya intikal ediyor ve sigorta şirketlerine gelen ihbarların sayısı çok yüksek. Bunların kaçının gerçekten hekimin kusuru sonucu gerçekleştiğini tespit etmek yargı için de çok zor ve uzun bir süreç. Dava sonucu hükmolunacak tazminatların önemli bir kısmını da manevi tazminat oluşturuyor. Bu nedenle, olası bir kusurlu işlemin sonucunda hükmedilecek tazminatın sınırını önceden tahmin etmek imkânsız. Pek çok açılmış davaya dosyası ve ayrılan karşılık var, ama bunların nasıl sonuçlanacağına ilişkin tahmin yürütmemiz zor. Yurt dışındaki sonuçlara baktığımızda, Türkiye'de mevcut poliçe fiyat seviyelerinin çok düşük kaldığını ve hasarları karşılamaya yetmeyeceğini rahatlıkla söyleyebilirim."

Havuz modeli sorunları aşmanın en kolay yolu



BALKAN AKBAŞ

Bereket Sigorta Genel Müdür Vekili

Bereket Sigorta Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, hekim sorumluluk sigortasında getirilen 'havuz modeli'nin krizi aşmanın kolay bir yolu olduğu görüşünde. Sigortalılar (hekimler) ve sigorta şirketleri arasında bir sorun yaşandığını belirten Akbaş, şunları söylüyor: "Havuz modeli, sorunları aşmanın en kolay yolu. Ancak, sürdürülebilirlik ve sigorta şirketlerinin hasarlarını zamanında ödemeleri çok önemli. Hekim sorumluluk sigortası ile ilgili yönetmelik yedi yıl önce çıktı. yedi yıl içinde fiyatlar hiç değişmedi. Buna karşın teminat tutarları bu sürede arttırıldı. Hekim sorumluluk sigortasında yaşanan durum, trafik sigortası için de geçerli. Mahkemelerden gelecek yeni bir kararla, bugüne kadar hiç düşünmediğimiz yeni giderleri geçmişte kesilen poliçelerden dolayı ödeyebiliriz. Bu öngörülemez durumdan dolayı şirketler prim seviyelerinden kaygı duyuyor."



Yönetmelik çıktı; katılım sigortacılığının önü açıldı

Hazine Müsteşarlığı, katılım sigortacılığı ile ilgili beklenen yönetmeliği yayımladı. Türkiye'de katılım sigortacılığının yasal altyapısına kavuştuğunu belirten katılım sigorta şirketi yöneticileri, düzenlemenin sektöre yabancı sermayeyi de çekeceğini söylüyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

İstediğini elde etmek için uzun süre bekleyen bireyler için güzel bir deyiş vardır: "Bekleyen derviş, muradına ermiş!" Bu söz, Türk sigorta sektöründe de katılım sigortacıları için çok doğru. Yıllardır, adına ister, 'katılım' ister 'tekaful' deyin, özünde faize duyarlı kesime yönelik olarak, faizsiz ve islami esaslara göre çalışan şirketler nihayet muradına erdi. Hazine Müsteşarlığı, katılım sigortacılığı ile ilgili yönetmeliği yayımladı. Görüşme imkanı bulduğumuz, söz konusu şirketlerin yöneticileri düzenlemeden oldukça memnun. Türkiye'de katılım sigortacılığının artık yasal altyapısına kavuştuğunu belirten sektör yöneticileri, düzenlemenin sektöre yabancı sermayeyi de çekeceği görüşünde birleşiyor.

20 Eylül'de yayımlandı

Hazine Müsteşarlığı'nın, 'Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik', 20 Eylül tarihli, 30186 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı. Yayım tarihinden itibaren üç ay sonra yürürlüğe girecek olan yönetmelikle, katılım sigortacılığının tanımı, prensipleri, farkları, şirket tarafından uygulanan modeller, müşterilerin bilgilendirilmesi gibi hususlar açıklığa kavuşturuldu.

Yönetmelikte, katılım sigortacılığı, "Katılımcıların kendileri ile diğer katılımcıların tazminat ve/veya birikim ödemelerine ilişkin taleplerini karşılanmasını teminen oluşturulan risk fonuna katkıda bulundukları, söz konusu fonun sigortacılık faaliyeti yapmasına izin verilmiş bir sigorta şirketi tarafından katılım finans ilkelerine uygun olarak yönetildiği ve ortak risk paylaşımı ile dayanışma esaslarına dayanan sigorta türü" olarak tanımlanıyor.

Katılım sigortacılığı yapan sigorta şirketinin müşterileri, sigorta şirketine aldıkları hizmetin karşılığı olarak prim (katkı) ödüyor. Söz konusu primler, müşterilere (sigortalılar) ait 'faizsiz risk havuzu'nda toplanıyor. Ödenen tazminatlar ve diğer giderler düşüldükten sonra dönem sonunda havuzda bir bakiye kalırsa bu para müşterilere iade edilebiliyor (kâr iadesi) ya da gelecekte öngörülmeyen riskler için 'ihtiyat fonu' oluşturulabiliyor. Burada sık sık karıştırılabilen önemli bir hususu hatırlatmak gerekirse, katılım sigortası şirketi katılımcılarından oluşan fon (risk fonu) ile sermayedarların ya da üyelerin fonunu ayrı ayrı yönetiyor. Bu iki fonun işlemleri birbirinden farklı. Ayrıca, katılım sigortacılığında danışma kurulu aracılığıyla tüm işlemler denetleniyor. Yönetmelik yayımlanmadan önce de bazı şirketler kendi iradeleriyle katılımcılara kâr (prim) iadesi yaptı,

'Pencere' şirketler için fırsat

Türkiye'de faize duyarlı kesimin oldukça yaygın olduğu biliniyor. Nitekim, son yıllarda katılım bankacığında ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) faizsiz ürünlere ilginin artması ve yıl başında başlayan 'otomatik katılımda', yaklaşık yüzde 60 oranında faizsiz fonların tercih edilmesi bunun en önemli göstergesi. Ancak, ülkemizdeki sorun, söz konusu kesime ürün ve hizmet sunan şirket sayısının yetersizliği. Katılım sigortacılığı ile ilgili yönetmeliğin, bu alanda faaliyet gösterecek şirket sayısını da artırması bekleniyor. Hatta, bu konuda Yönetmelik'te şirketler için 'pencere' usulünden de söz ediliyor. Buna göre, sözgelimi, hayat dışı sektörde faaliyet gösteren bir şirket, konvansiyonel (geleneksel) sigortacılık faaliyetleri yanında (pencere açarak) katılım sigortacılığı da yapabiliyor. Bir başka deyişle prim üretiminin bir kısmı da katılım sigortacılığı faaliyetlerinden geliyor. Sektörde söz konusu modeli uygulayan şirketlerin başında da Doğa Sigorta geliyor. Şirketin CEO'su Nihat Kırmızı, 2015 yılında dünyadaki uygulamaları dikkate alarak pencere modeliyle katılım sigortacılığı hizmeti ile Türkiye'de bir ilke imza attıklarını vurguluyor.

Kamu da katılım sigortası şirketi kurmalı

İlgili Yönetmelik'e göre, 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu'nda belirtilen şartlara göre kurulan şirketlerden pencere usulü ile faaliyet gösterenlerin faaliyet süresi, Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren üç yıl ile sınırlı tutulmuş. Şirket, katılım sigortacılığı faaliyetlerinde başarılı olursa üç yıl sonra bu alanda ayrı bir şirket kurmak durumunda.

Katılım sigorta şirketi yöneticileri katılım sigortacılığı ile ilgili düzenlemenin yabancı şirketleri özellikle de körfez sermayesini katılım sigortacılığı sektörüne çekebileceğini öne sürüyorlar. Bununla birlikte, Türkiye'de katılım sigortacılığının gelişmesi için kamu sermayeli yeni katılım sigortası şirketlerinin de kurulması gerektiği kaydediliyor. Nitekim, PTT'nin de kurmayı planladığı altı şirket arasında iki tanesinin katılım sigortası şirketi olduğu bir kaç ay önce sektör kulislerinde dile getirilmişti.



Katılım sigortacılığında Malezya örneği incelendi

Katılım Sigortacılığı Derneği (KATSİDER) kurucu üyeleri, Neova Sigorta ve Katılım Emeklilik şirketlerinin yetkilileri ile Hazine Müsteşarlığı'ndan uzmanlar, Malezya'dan tekâful konusunda uzman Zainal Abidin Mohd. Kassim'ında katıldığı toplantıda ile bir araya geldi. Türkiye'de katılım sigortacılığının ihtiyaçları ve eylem planlarının da görüşüldüğü toplantıda, katılımcılar, katılım sigortacılığında Malezya örneğini detaylıca inceleme fırsatı yakaladı.



ÖZGÜR KOÇ

KATSİDER Yönetim Kurulu Başkanı

Katılım sigortacılığı yasal altyapısına kavuştu

Katılım sigortacılığına yönelik bir yönetmelik çıkarılması için uzunca bir zamandır Hazine Müsteşarlığı ile birlikte çalıştıklarını belirten Katılım Sigortacılığı Derneği (KATSİDER) Yönetim Kurulu Başkanı ve Neova Sigorta CEO'su Özgür Koç, yayımlanan yönetmelikle katılım sigortacılığının yasal alt yapısına kavuştuğunu söylüyor. Yönetmelikle, katılım sigortacılığının tanımı, nasıl yapılması gerektiği, müşterinin bilgilendirilmesi, normal sigortadan farklarının müşteriye nasıl yansıtılacağı gibi hususların belirlendiğini ifade eden Koç, "Yönetmeliğin ilgili yabancı yatırımcının Türkiye'ye gelmesinde de büyük bir katkısı olacağını düşünüyorum" diyor.



AYHAN SİNCEK

Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Sektöre yeni oyuncular giriş yapabilir

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik'in sektör açısından çok olumlu olduğunu ifade ediyor. Yönetmelikle, katılım sigortacılığı ile ilgili birtakım standartların belirlendiğini belirten Sincek, şu görüşleri dile getiriyor: "İlgili düzenleme, özellikle katılım sigortacılığına ciddi anlamda girmek isteyen şirketler için büyük önem taşıyor. Bununla birlikte her önüne gelen şirket de katılım sigortacılığı yapamayacak. Bu segmente yeni oyuncuların gelebileceğini düşünüyorum. Mevcut yerleşik şirketler yanında, yeni körfez sermayesi de katılım sigortacılığına ilgi gösterecek."



BALKAN AKBAŞ

Bereket Sigorta Genel Müdür Vekili

Sigortalıların doğru bilgilendirilmesi önemli

Türkiye'de katılım sigortacığında büyük bir potansiyel olduğunu belirten Bereket Sigorta ve Bereket Sigorta Genel Müdür Vekili Balkan Akbaş, şunları söylüyor:

"Ancak, katılım sigortacılığının doğru konumlandırılması ve doğru işlenmesi çok önemli. Katılım sigortacığının olmazsa olmazı faizsiz olması. Ancak, tek husus bu değil. Müşterilerin doğru ve çok iyi bilgilendirilmesi gerekli. Sözleşme kurulmadan önce sigortalılara haklarının ve yükümlülüklerinin bildirilmesi gerekiyor. Doğru işlendiği takdirde sektörün yüzde 10-15'ine katılım sigortacılığı ürünleri oluşturulabilir. Katılım sigortacığıyla müşterilere daha ucuz ürünler sunma imkânı da var. Faiz hassasiyeti olmayan müşterilere bile fiyat avantajından dolayı tercih ettiği ürünler sunulabilir."

"Yönetmelikteki pencere modeliyle engeller ortadan kalktı"



Nihat Kırmızı

Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, 'Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik'teki pencere modelinin katılım sigortacılığının gelişimindeki engelleri ortadan kaldırdığını belirtti.

Dünyada hızlı bir büyüme performansı sergileyen ortak risk paylaşımı ile dayanışma üzerine kurulu katılım sigortacılığına yönelik Türkiye'de önemli adımlar atılıyor. Sektörün heyecanla beklediği 'Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik'in yürürlüğe girmesiyle birlikte bu alanın sağlıklı bir şekilde işleyerek var olan potansiyelini ortaya koyması öngörülüyor.

Resmi Gazete'de yayımlanan yeni yönetmeliğin katılım sigortacılığının yaygınlaşarak büyümesi ve ekonomiye sağladığı katkıyı artırması açısından çok önemli bir gelişme olduğuna dikkat çeken Doğa Sigorta CEO'su Nihat Kırmızı, 2015 yılında henüz bir yönetmelik yokken, dünyadaki uygulamaları dikkate alarak pencere modeliyle sundukları katılım sigortacılığı hizmetiyle Türkiye'de bir ilke imza attıklarını hatırlattı. Kırmızı, "Bugün yürürlüğe giren yönetmeliğin olgunlaşması noktasında, Doğa Sigorta olarak bundan üç yıl önce önemli bir adım atmış olduk. O dönem bir yönetmelik olmadığı için dünyadaki uygulamaları inceleyerek sektöre kazandırdık" dedi.

"Pencere modeliyle birçok oyuncu sisteme dahil olacak"

Yönetmelikteki pencere modelinin katılım sigortacılığının gelişimindeki engelleri ortadan kaldırdığını ifade eden Kırmızı, "Pencere modeliyle birçok oyuncunun sisteme dahil olması sağlanarak fonların çeşitliliği ve büyüklüğünde yaşanan artışla sektör büyüyecek. Başbakan Yardımcımız ve Hazine Müsteşarlığımız bu çalışmayla sektörümüzün ve ülke ekonomimizin uzun yıllar faydalanacağı önemli bir finansal enstrüman kazandırmıştır" diye konuştu.

İstanbul, cazibesini artıracak

Yeni yönetmeliğin İstanbul'un finans merkezi olması yönünde önemli bir destek sağlayacağına dikkat çeken Kırmızı, "Katılım sigortacılığında oluşacak fonlar ile sigorta sektörünün ekonomiye sağladığı katma değerde artış yaşanacak. İstanbul, sahip olacağı büyük fonlarla cazibesini artıracak" diye konuştu.

'Sektöre güven gelecek'

Sektörün en büyük sorunu olarak kabul edilen, sigortalılık oranı olarak tanımlanan penetrasyon sorununun çözümü noktasında da önemli kazanımlar sağlandığını sözlerine ekleyen Kırmızı, şunları söyledi: "Yönetmelikle sigorta sistemine dâhil olmamış birçok kişi ve kuruma da sigorta güvencesi sağlanacak. Bu da penetrasyon oranında artışı sağlayacak. Sektörün ihtiyacı olan güven konusu çözülmüş olacak. Hem sektör büyüyecek hem de önemli diyebileceğimiz orana sahip bu kesim, sigorta güvencesine girerek ani ve beklenmedik hasarların, kazaların ve zararların önüne geçilebilecek."



Doğa, katılım sigortacılığı için kolları sıvamıştı

Katılım sigortacılığında ilklere imza atan Doğa Sigorta'nın CEO'su Nihat Kırmızı ve Genel Müdürü Coşkun Gölpınar; Malezya, Bahreyn, Londra ve İsviçre'den sonra Hindistan'da da dünyanın en büyük katılım fonlarıyla temas edip iş birliği sağlayacak girişimlerde bulundu ve önemli anlaşmalara imza attı. Doğa Sigorta, 'Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları'yla ilgili yönetmelik çıkmadan önce temaslara başlamıştı.

Nihat Kırmızı, iş birliği ile ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Katılım Sigortacılığı Yönetmeliği, pencere modeliyle tüm şirketlerin bu uygulamayı yapabilmesine olanak sağlıyor. Pencere modeli olmasa şirketlerin tamamen dönüşmesi zor, ama şimdi aynı çatıdan ayrı bir pencereyle tüm şirketler bu modeli uygulayacak. Bizim amacımız katılım sigortacılığı sektörünü büyütmek."

MURAT GEYLANI AKTAŞ
muratgaktas@finnet.gen.tr



FED, faiz, geri alım programı

ABD Merkez Bankası (FED), Avrupa Merkez Bankası (ECB), Japonya Merkez Bankası ve İngiltere Merkez Bankası tarafından piyasalarda likiditeyi sağlamak ve tekrar yatırımları canlandırmak amacıyla başlatılan parasal gevşeme, ekim ayında tersine dönecek gibi görünüyor. Yapılan açıklamalara göre FED, tahvil alım programlarına ekimde başlayacak. Avrupa Merkez Bankası'nın da gelecek yıl ortalarında FED'i izleyerek tahvil geri alımına başlaması bekleniyor. FED toplantılarında, 2013 yılından bu yana, yani yaklaşık dört yıldır FED'in faiz artışına gidebileceği, geri alım programına başlayabileceğine dair tartışmalar yaşanıyor. Görünen o ki, dört yıldır basın toplantılarıyla piyasalara 'yapılacak, edilecek diye' verilen mesajlar eyleme dönüşmek üzere.

Parasal gevşeme sona eriyor

"Parasal gevşeme programı neydi?" ABD'de mortgage krizinin ardından batan bankalar sonrası piyasada likidite kalmamıştı. Likiditenin tıkandığı ve faizlerin de '0' seviyelerine yaklaştığı bir ekonomide faizlerle oynayarak piyasayı yönlendirme olanağı da yoktu. Bunun üzerine parasal gevşeme 'QE' programı devreye sokuldu. FED değişik tarihlerde yaptığı genişleme adımlarıyla bilanço büyüklüğünü, 1 trilyon dolardan 4 trilyon dolara çıkardı. Bunu bankaların elindeki likit olmayan, çöp seviyesindeki tahvilleri, kendi bünyesine alması karşılığında bankalara verdiği likidite ile yaptı. Çünkü bankaların elindeki çöp seviyesindeki tahviller bankaları kilitlemiş, kredi veremez duruma getirmişti. Bankalar, FED'den gelen likiditeyi kredi olarak piyasaya verdi, piyasalar canlandı; ekonomide hareketlilik başladı. FED bu genişleme politikasının ne zaman sona ereceğine dair, kendine ve ekonomiye hedefler koydu. İşsizlik seviyesi, enflasyon, ekonomik aktivite, tüketici davranışları gibi parametreleri takip ederek hedeflere ulaşma yolundaki durumun ne olduğunu, basın açıklamalarıyla piyasalarla paylaşıyor.

Eylül ortasında en son yapılan toplantıdan çıkan sonuçlara göre FED, ekim ayından itibaren geri alım programına başlayacak. Şimdilik aylık 10 milyar dolarlık tahvil bankalara geri verilerek, bankalardaki likidite FED bünyesine çekilecek, böylece piyasalardaki likidite azaltılacak. Likidite azaldıkça da faiz oranlarının yavaş yavaş yukarı doğru hareket etmesi planlanıyor. Peki, bunun global piyasalara yansıması nasıl olacak? Öncelikle, diğer merkez bankalarının da FED'i gelecek yılın ortalarından itibaren takip etmesi bekleniyor. Avrupa Merkez Bankası da, Japonya Merkez Bankası da, İngiltere Merkez Bankası da yavaş yavaş tahvil geri alım programına başlayacaklar. Son on yıldır piyasaları likiditeye boğan, varlık fiyatlarında balon oluşmasına neden olan, sürekli getiri arayışıyla dünya piyasalarında dolaşan para, yavaş yavaş piyasalardan çekilecek. Bunun sonucu olarak uzmanların beklentisine göre, faizlerde yükseliş ve varlık fiyatlarında düşüşler görülebilir.

Türkiye ekonomisi de etkilenecek

Özelinde, Türkiye ekonomisine bakıldığında tasarruf açığı olan ve dışarıdan gelen para akımlarına ihtiyacı olan bir ekonomik yapı söz konusu. Bunun yanında son dönemde artma eğiliminde olan enflasyon nedeniyle, faizlerde yükseliş trendine doğru bir hareket gözleniyor. İhracat-ithalat dengesi ise sürekli olarak ithalat lehine sonuçlanıyor. FED'in geri alım programına başlaması ve bunun sonucunda olması beklenen gelişmeler, bugünden yarına hemen olumsuz sonuç doğuracak gelişmeler olmasa da, önümüzdeki süreçte ekonominin yönünü belirleyecek ana etmenlerden olması dolayısıyla piyasaların akış yönünü belirleyecek faktörlerdendir. Dünya piyasalarında azalacak olan likiditenin, Türkiye'ye akış kapasitesinde yavaşlama, yabancı sermaye girişlerinde düşüş yaratması bekleniyor. Bunun sonucu olarak, faizlerde yükseliş eğiliminin kalıcı olması ve özellikle kurlarda yukarı yönlü hareketler gözlenebileceği uzmanlar tarafından ifade ediliyor. Türkiye ekonomisinin bu gelişmelerden en az etkilenmesi ve olağan akışını sürdürebilmesi için gerekli tedbirlerin alınması ve uygulamaya konulması ekonomi yönetiminin öncelikli konuları arasında olmalıdır.



www.fonbul.com 31/8/2017 BES Fon Reyting Sonuçları

Borçlanma Araçları TR

Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. Glr.Am. Kamu Borçl. Ara.EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.Kamu Brç.Ar.EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.Esnek.EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç.EYF	★
NN Hay. Em. Gelir Am.Kamu Borç.Araç. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Glr Kamu Brç.Ar. EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Std. EYF	★★
Vakıf Emeklilik Stand. EYF	★★
Groupama Em. Borç. Ar. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Kamu Brç. Ar. EYF	★
AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçlanma Araçları EYF	★
Anadolu Hayat Em. Grup Glr Am.Kamu Brç. Ar. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Grup Glr Am. Esnek EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Gelir Am. Esnek EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Borçl. Araçları EYF Grup	★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am. Kamu Brç.Ar.Byz EYF	★
Garanti Em. Hay. Kamu Borç. Ara. Grup EYF	★★★
NN Hay. Em. Kamu Borçlanma Araçları Standart EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Uzun Vadeli Kamu Borç. Araç. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.Kamu Brç.Ar.Std.EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Borç. Araç. Grup EYF	★★★
Vakıf Emeklilik ve Hayat Bir. K.D.B.A Gr. EYF	★★★
Groupama Emek. Brç.Araçl. Gr. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Kam.Br.Ar. Grup EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Glr.Am.Kamu Brç.Ar.Grp. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Borç. Araç. EYF	★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Kamu Borç. Araç. EYF	★★
Metlife Em. ve Hay. Kamu Borç. Araç. Stnd. EYF	★
MetLife Em. ve Hay. Kamu Bor.Araç. Gr. EYF	★★
Vakıf Emeklilik Kat. Stand. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Standart EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Kamu Borçl.Ar. EYF	★
Anadolu Hayat Em. Özel Sek.Borç.Araç. EYF	★★★★★
Cigna Finans Emeklilik ve Hay. Kamu Brç.Ar. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em.Kamu Borç.Ar. Standart EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. İki. K.B.A. Gr. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Kamu Borç. Araç. Std.EYF	★
MetLife Em. ve Hay. Kat. Standart EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Öz. Sek. Borç. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Alter. Katkı EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Katkı EYF	★★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Katkı EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Katkı EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Katkı EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★★
Groupama Em. Katkı EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Katkı EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katkı EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Katkı EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Katkı EYF	★★★★
NN Hay. Em. Katkı EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katılım Katkı EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★★
Bereket Em. ve Hay. Katılım Standart EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Standart EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Portföy Standart EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Standart EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Standart EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Stand. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Standart EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Standard EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Stand. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Katılım Standart EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Özel Sek. Borç. Araç. EYF	★★★★★
Axa Hayat ve Em. Alter. Kat. EYF	★★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Katkı EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Stand. EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Katkı EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Kat. Katkı EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. A.Ş. Denge. Kat. Değ. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Alt. Std EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Katkı EYF	★★★
Allianz Yaşam Ve Emek. Koç H.E.Vak.1.Değ.Gr. EYF	-

Borçlanma Araçları YB

Fon	Reyting
Anadolu Hayat Em. Glr Am.Bir.Kam.Dı.Bor.Ar. EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Glr Am.İki.Kam.Dı.Bor.Ar. EYF	★★★★★
Garanti Em. Hay. Kamu Dış Brç.Araç. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. İkinci Kamu Dış Brç.A. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Bir. Kamu Dış Brç.Ar.EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Glr.Am.Bir.Kam.Dış.Brç.Ar.EYF	★
Vakıf Em. ve Hay. K.D.B.A. EYF	★
Groupama Em. Gelir Am. Kamu Dış Brç.Ar. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir.Kam.Dış.Borç.Arç. EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. İki. Kam. Dış. Bor. Arç. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Glr.Am. Kamu Dış Borç.Ar.EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. İkinci Esnek EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. İkin.Esnek Grup EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Grup Glr Am.Kar.Brç.Ar.EYF	★★
Garanti Em. Hay. Kamu Dış Borç. Ar. Grup EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Kamu Dış Borç.Ar. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Glr.Am.2.K.D.B.Ar. EYF	★★★★★
Allianz Hayat Em. Kamu Dış Borç.Araç. Gr. EYF	★★
Groupama Em. Grp.Yön.Gelir Am.Kamu Dış Borç.Ar.EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Kamu Dış.Borç. Araç. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Kam.Dış.Bor. Ar. EYF	★★★★★
MetLife Em. ve Hay. Kamu Dış Borç.Araç. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Kamu Dış Borç. Ar. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Gel.Am.Kamu Dış Borç.Araç.EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Kamu Dış Borçl. Araç. EYF	★★★★

Emtia

Fon	Reyting
Anadolu Hayat Em. Altın EYF	★
BNP Paribas Cardif Em. Altın EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Altın Katılım EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Altın EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Altın EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Altın EYF	★★★★
Groupama Em. Altın EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Altın EYF	★★★★
Vakıf Emek. ve Hay. Altın Kat. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Altın Kat. EYF	★★
Ziraat Hayat ve Em. Altın Katılım EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Altın Kat. EYF	★★
Halk Hay. Ve Emek. Altın Katılım EYF	-

Esnek

Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Esnek EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Birinci Esnek EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Büy. Am.Esnek EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Büyü. Ama. İki. Es. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Esnek EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Değ. EYF	-
Allianz Hayat Em. Karma EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Den. Değ. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Gelir Amaçlı Esnek EYF	★★★
NN Hay. Em. Büyüme Am. Karma EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Esnek EYF	★★
Vakıf Emek. Tem. Değ. EYF	-
Vakıf Emeklilik Bir. Değ. EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Karma EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. EYF	★★★
Groupama Em. Esnek EYF	★★★★
Bnp Paribas Cardif Em. Bir. Değ. EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Dengeli EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Esnek EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em.Bir.Esnek Grup EYF	★★★★
NN Hay. Em. Esnek EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Temkinli Değ. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Dengeli Değişken Gr. EYF	★★★★
Allianz Hayat Em. Değ. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Din. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Groupama Em. Grupl.Yön.Esnek EYF	★★★★
NN Hay. Em. Büyüme Am. Esnek EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★★★
Cigna Finans Em.ve Hay. İkinci Değ. EYF	★★★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. Değ. EYF	★
Garanti Em. Hay. Kat. Din. Değ. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Deng. Değ. EYF	★★★
MetLife Em. ve Hay. Deng. Değ. Gr. EYF	★★★
Vakıf Em. ve Hay. Kat. Din. Değ. Grup EYF	★
Anadolu Hayat Em.Gel.Am.Alter.Es. EYF	★
Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am. Esnek EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Std.EYF	★★
Garanti Em. Hay. Din. Değ. EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Esnek Grup EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Kat. Dengeli Değ. EYF	★
Ziraat Hayat ve Em. Değ.EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Pera A Esnek Grup EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Pera H Esnek Grup EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Pera Y Esnek Grup EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Dinamik Esnek EYF	★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Değ. Gr. EYF	★★★
Axa Hayat ve Em. Büy. Am. Esnek EYF	★★★★
Vakıf Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★★★
Vakıf Em. ve Hay.Katılım Değişken Gr. EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Gelir Am. Esnek EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Performans Esnek EYF	★★★
Bereket Em. ve Hay. Büyüme Katılım Değ. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Kat. Değ. Gr. EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Muh. Kat. Değ. EYF	★
Halk Hayat ve Em. Dinamik Değişken EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. İkinci Değişken EYF	★★
BNP Paribas Cardif Em. Değ. Grup EYF	★★★★★
Groupama Em. Standard EYF	★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Din. Değ. EYF	★
Axa Hayat ve Em. Büy.Am.Alt.Es. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Bir. Değ. EYF	★
Fiba Em. ve Hay. Değ. Gr. EYF	★★★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Değ. Grup EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. G.A.Grup Esnek EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Unil. B.A.Grup Esnek EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Din. Değ. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. Esnek Fon Sepeti EYF	★★★★
Fiba Em. ve Hay. Atlas Port. Değ. EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Gel.Am.Gr. Esnek EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Ata Fin. Büy. Am.Gr. Esnek EYF	★★★★
Ziraat Hayat ve Em. Katılım Değişken EYF	★★
Katılım Em. ve Hay. Agr. Kat. Değ. (Döviz) EYF	★★
Vakıf Em. Pera 3 Grup Degişken EYF	-
Vakıf Em. Pera 2 Grup Değişken EYF	-
Fiba Em. ve Hay. Tacirler Por. Değ. EYF	-
Fiba Em. ve Hay. Qinvest Port.Değ. EYF	-
Fiba Em. ve Hay. Global Md Port. Değ. EYF	-
Fiba Em. ve Hay. Perform Portföy Değ. EYF	-
Fiba Em. Ve Hay.Osmanlı Port. Değ. EYF	-
Halk Hay. ve Em. Dengeli Değ. EYF	-
Fiba Em. Ve Hay. Kare Port. Fon Sepeti EYF	-

Hisse

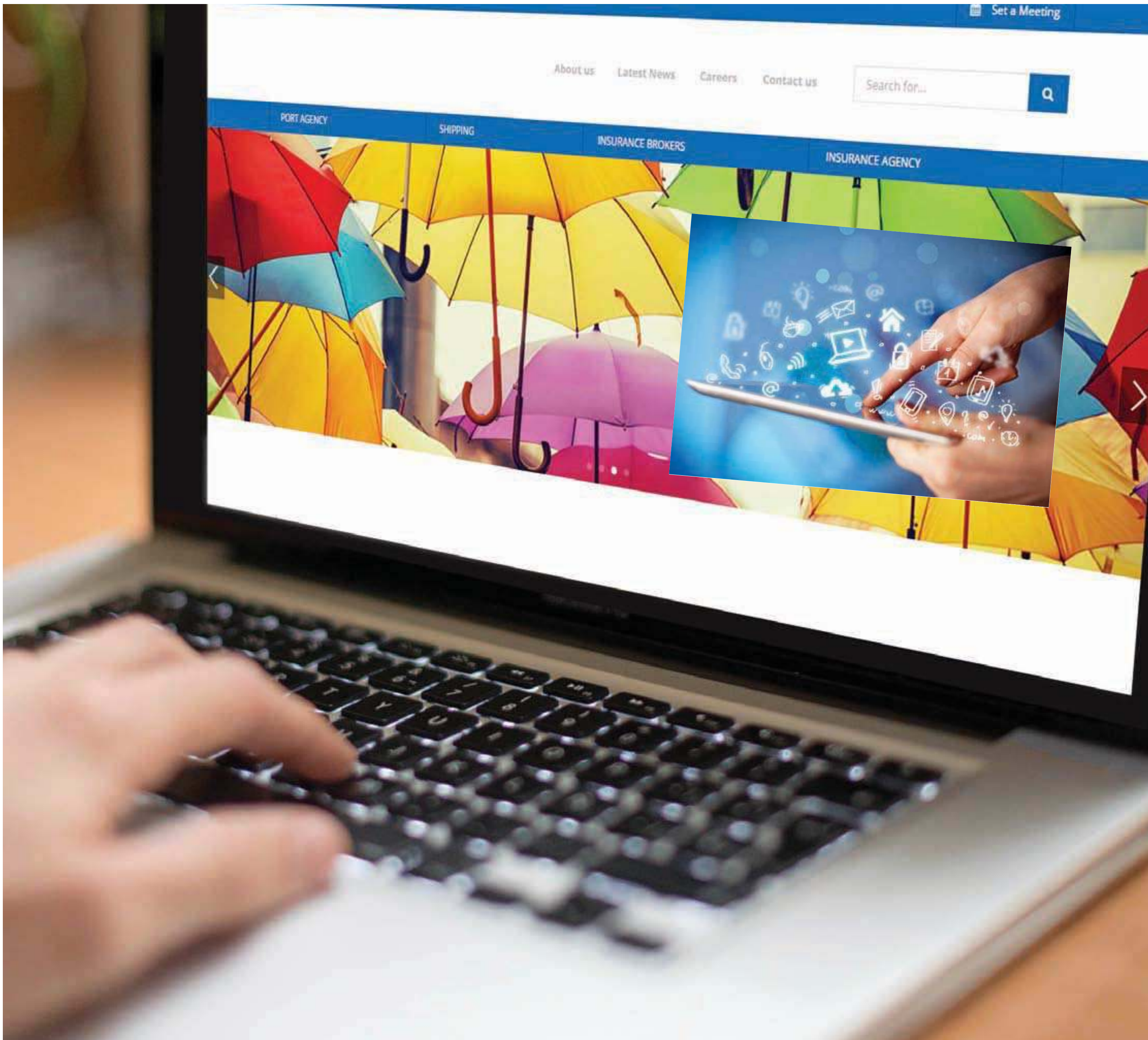
Fon	Reyting
AvivaSA Em. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Büy. Am.Hisse EYF	★★★★
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi EYF	★★★
Allianz Hayat ve Em.A.Ş. His. Sen. EYF	★★★★
NN Hay. Em. Büyüme Am. Hisse Senedi EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Büy. Am.Hisse Sen. EYF	★★★
Allianz Yaşam ve Em. İkinci Esnek EYF	★★★
Vakıf Emek. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★
Groupama Em. Büy. Am. Hisse Sen. EYF	★★★
BNP Paribas Cardif Em. Hisse Sen. EYF	★★★
Anadolu Hayat Em. Grup Büy. Am.Hisse EYF	★★★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Sen. Grup EYF	★★★★★
Anadolu Hayat Em. Büy.Am.His.Sen.Beyaz EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. İş Bankası İştirak Endeksi EYF	★★★
AvivaSA Em. ve Hay. Büy. Am. Hisse Senedi EYF	★★★★
Groupama Em. Grp.Yön.Büy.Amaç.Hisse Sen. EYF	★★★
Fiba Em. ve Hay. Oyak Port. His. Sen. EYF	★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Bir. Hisse Sen. EYF	★★★★
MetLife Em. ve Hay. Hisse Senedi EYF	★★
Anadolu Hayat Em. Büy.Am.Yük.Ülk.Es. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Sürdürülebilirlik Hisse Senedi EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Hisse Sen.EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Hisse Senedi Grup EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Hisse Sen. EYF	★★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Koç İştirak Endeksi EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. BIST Temettü Endeksi EYF	★★
Bereket Em. ve Hay. Kat. His. Sen. EYF	★
Halk Hayat ve Em. Hisse Senedi EYF	★★
AvivaSA Em. ve Hay. Bric Ülkeleri Esnek EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Katılım Hisse Sen. EYF	★
Katılım Em. ve Hay. Kat. Hisse Senedi EYF	★

Para Piyasası

Fon	Reyting
Avivasa Em. Ve Ha. Birinci Para Piy. EYF	★★★★
Anadolu Hayat Em. Par.P.Lik. Es. EYF	★★★
Garanti Em. Hay. Para Piyasası EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Para Piy. EYF	★★★
Allianz Hayat Em. Emanet Para Piy. EYF	★
NN Hay. Em. Likit Esnek EYF	★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. Lik. Es. EYF	★★★
Aegon Emeklilik ve Hay. Para Piy. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası EYF	★★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Bir. Para Piy. EYF	★★★★
BNP Paribas Cardif Em. Emanet Para Piy. EYF	★
Groupama Em. Likit-Esnek EYF	★★★★
Avivasa Em. Ve Hay. İkinci Para Piyasası EYF	★★★★
Allianz Yaşam ve Em. Para Piy. Em. Lik. Es. EYF	★★
Vakıf Em. ve Hay. Para Piyasası Gr. EYF	★★★★★
Cigna Finans Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★
MetLife Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★
Ziraat Hayat ve Em. Para Piyasası EYF	★★★★
Axa Hayat ve Em. Para Piy.Likit Esnek EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Para Piy. EYF	★★★
Halk Hayat ve Em. Emanet Para Piyasası EYF	★★
Fiba Em. ve Hay. Para Piy. EYF	★★★

* Hesaplama ayında yeni arz edilen fonlar, son hesaplama tarihi itibarıyla, reyting hesaplaması için yeterli veriye sahip olmayan genç fonlar ile hesaplama ayında kapanan / devrolunan fonlar için hesaplama yapılmamaktadır. Ayrıca, fon türü değişen fonların önceki aylara ait reyting verileri tabloda gösterilmemektedir.

Sigorta şirketleri dijital çağın gerisinde kalmıyor



Tüketici nerede sigortacılar orada

Son zamanlarda konvansiyonelle kıyasla dijital kanalların önemi giderek arttı. Sigorta şirketleri birbirinden çeşitli sosyal medya kanalları, blogları ya da aplikasyonları ile tüketicinin ilgisini çekmeye başladı.

ŞERİFE KAYA
serife@sigortamedia.com

Tüm dünya dijital çağa girdi. Artık şirketler inovasyona gerekli ilgiyi gösteriyor, dijital dönüşüm yolculuğuna çıkıyor, dijital yatırımlarını bu çerçevede gerçekleştiriyor. Öyle ki inovasyonun ve dijital tüketicinin farkında olan şirketler diğer şirketlere oranla çok daha hızlı büyüme gösteriyor.

Dijital kanallar gelişip, çeşitlendikçe, yüz yüze kanallar artık tüketicilerin beklentilerini, gereken hız, kolaylık ve erişilebilirlikte sağlayamaz duruma geliyor. Ama şirketler için artık, hizmetlerinin daha kolay, daha hızlı ve daha erişilebilir olması çok önemli. Bu nedenle, son on yılda dijital kanalların önemi, yüz yüze kanallara kıyasla daha da arttı.

TÜSİAD'ın gerçekleştirdiği "Türkiye'deki Dijital Değişime CEO Bakışı" araştırmasına göre şirketlerin dijital kanallarından gelen ciroları ortalama yüzde 11, dijital yatırımları ise yüzde 27 civarında. Bu durum, dijital kanalların Türkiye'de henüz yeni gelişmeye başladığını, ama önemli bir büyüme potansiyeli olduğunu gösteriyor. Potansiyel açısından değerlendirildiğinde sigorta sektörünün gelecekte dijital kanalları yoğun bir şekilde kullanacağı öngörülüyor. Satın alma süreçlerinin kolaylığı ve teknolojinin bu süreçlere gittikçe daha çok dahil olmasıyla sigorta sektörünün geleceğinin dijital kanallarda olduğu ifade ediliyor.

Tüketici artık sessiz bir kalabalık değil!

Dijital kanallar sayesinde sigorta sektörünün aradığı, peşinde olduğu, ulaşmak istediği kitle hiçbir zaman olmadığı kadar net bir şekilde karşısında duruyor. Ancak bu avantajlı durumun bir sonuç yaratması şirketlerin bu ortamın dilini ve tarzını anlamaları ile mümkün olabiliyor. Dijital platformlar tüketiciler için önemli, çünkü artık ses veriyorlar ve sesleri duyuluyor. Şikayet ediyorlar, kızıyorlar, beğeniyorlar, seviyorlar, nefret ediyorlar. Artık tüketici kavramı sessiz bir kalabalık değil. Sesi gür çıkan, dikkate alınması gereken, kendi kurallarını koymuş bir topluluk var. Ürün ve fiyat karşılaştırması yapıyorlar. Bu kanallardan ürün ve hizmetlerle ilgili iletişim kuruyorlar. Konvansiyonel medya kullanımı ile kıyaslanmayacak kadar uygun ve etkin bir iletişim kanalı olan dijital ile kime, ne zaman, hangi platformda hangi yoğunlukta ulaşacağınızı biliyorsunuz. Sonuç alıp almadığınızı görüyorsunuz.

AvivaSA, dijital dönüşüm programı başlattı

Sigorta şirketleri de dijital çağın gerisinde kalmıyor ve dijitalleşme odaklı yeni nesil sigortacılığa öncülük ediyor. Sigortalılar, bir tıkla veya dokunmayla ulaşılabilir platformlarda, birden çok ürünü bir arada rahatlıkla ve kendi arzusuna göre yönetmek istiyor. Sigorta şirketleri sigortalılarının yanı sıra acentelerini de unutmuyor. Onların elini rahatlatacak dijital yatırımlar yapıyor, evrak yığınlarından kurtaran yeni projeleri devreye alıyor.

Dijital dönüşüm programı başlatan şirketlerden AvivaSA da sigortalıların beklentilerine uygun ürün ve hizmetler sunarak yeni müşteri platformu Ocean'ı devreye aldı. Ocean ile birlikte, satış ekipleri mobilize hale geldi. Sektörde bir ilk olan Robotics projesi ile, Otomatik Katılım dahilindeki cayma, tahsilat ve ara verme gibi, uzun zaman ve efor gerektiren



Bloglar tüketiciyi nasıl etkiler?

- ▼ Tüketiciler blog gönderilerine göre satın alma yapıyor.
- ▼ İnternet kullanıcılarının çoğu blog okuyor.
- ▼ Tüketiciler bloglardaki tavsiye ve bilgilere güveniyor.
- ▼ Blogu olan şirketler, olmayanlara göre daha fazla ziyaret alıyor.

Gündemdeki konular CEO Blog'da paylaşılıyor



OKAN ÖZDEMİR
Allianz Türkiye Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

Allianz Türkiye CEO'su Aylin Somersan Coqui'nin, Allianz Türkiye'nin intraneti üzerinden yayın yaptığı bir CEO Blog'u bulunuyor. Coqui, bu blog üzerinden, Allianz Türkiye'nin ve Allianz SE'nin gündemindeki konuları, dünyada ve Türkiye'de yaşanan sektöre yönelik gelişmelerle ilgili görüşlerini tüm Allianz çalışanlarıyla paylaşıyor. Allianz Türkiye'nin vizyonu, hedefleri, iş yapış kültürüne yönelik her türlü gelişmeyi, beklentiyi güncel ve anlaşılır kılmak amacıyla, kullandığı diğer kanalların dışında, CEO Blog üzerinden de yürütüyor. Bunların yanı sıra Coqui, Allianz Tower'daki çeşitli departmanlara ve bölge müdürlüklerimize gerçekleştirdiği sürpriz ziyaretlerine, Allianz çalışanlarının dikkatini çekmek istediği konulara, etkinlik, toplantı ve kampanyalarla ilgili değerlendirmelerine de CEO Blog'da yer veriyor.

Müşterilerimize ve potansiyel müşterilerimize yönelik yapacağımız iletişimlerimizde, doğru analizler yapmak, ürün ya da hizmeti sunacağımız kitlelere doğru kanalları kullanarak ulaşmak oldukça önemli. Bu, mobil uygulamamız, şirketimizin online işlemler portalı ya da web sitelerimiz üzerinden olabileceği gibi, kısa mesaj, e-posta, çağrı merkezi ya da dijital reklamlar aracılığı ile de olabilir. Dijital faaliyetleri etkin ve verimli kullanmak için birden fazla kanalda, doğru kitleye, doğru şekilde iletişim yaparak istediğimiz verimi sağlayabiliriz. Özellikle dijitalde, kullanıcı davranışlarını değerlendirerek, doğru kitleye farklı ortamlardan erişebilmek için online ve offline tüm kanalları birleştirip her bir kanala uygun stratejinin geliştirilmesi önem taşıyor diyebiliriz.

operasyonel süreçleri otomatize ederek, ek personel ihtiyacında tasarruf sağladı. AvivaSA, yaratıcı ekibin çalıştığı Dijital Garaj üzerinden, her pozisyon ve departmandan gönüllülük esasına dayalı üyeler seçerek, Dijital Manga'yı da oluşturdu. Dijital Manga üyeleri, 48 saat süren bir Sosyal Medya Uzmanlığı eğitiminin ardından, AvivaSA içinde birer Dijital Dönüşüm Sözcüsü oldu.

Allianz yeni projelerle gelecek

Allianz, sigortalılarının yanında olduğunu her zaman gösteriyor. Şirket, Allianz'ım mobil uygulaması ile acil durumlarda tek bir tuş ile ambulans, yol yardımı, çağrı merkezi gibi kanallara hızlıca ulaşılmasını sağlıyor. Sigortalılar sağlıkla ilgili ödeme taleplerini, tazminat süreçlerini ya da eksik evrak tamamlama işlemlerini uygulama üzerinden takip edip aynı gün içinde işlem ve sonuçlandırma yapabiliyor. Allianz, bu yıl hem kronik hastalıklar için hem de hastalıklar oluşmadan önce erken tanılama projelerini de hayata geçirdi. Belirli sayıdaki diyabet tanısı olan sigortalılara özel bir proje başlattı. Ardından meme kanseri erken tanı projesini hayata geçirdi ve önümüzdeki aylarda yeni projeleriyle programı zenginleştirmeyi düşünüyor.

Quick Sigorta, dijitalde sesi gür bir şirket olacak

Dijital sigortacılığa yeni bir soluk getiren Quick Sigorta, bu ortamın imkanlarından oldukça iyi bir düzeyde yararlanıyor. Şirketin kendi iç işleyişi dahi dijital yaklaşım üzerinde şekilleniyor. Herhangi bir

Beklentilerin değişip evrildiği her noktada olmak istiyoruz



FIRAT KURUCA
AvivaSA Emeklilik ve Hayat CEO'su

AvivaSA Dijital Garaj, Facebook, LinkedIn, Instagram ve Twitter'da aktif hesaplara sahip. Avivasa Dijital Garaj'ın blogu ise, bu ay itibarıyla yayın hayatına başladı. İçerik olarak, okuyuculara, sigorta sektörü ve dijital dönüşüm arasında ne gibi bağlantılar kurulabileceklerini anlatmakla birlikte; okuyucuların, teknoloji ve inovasyon ekosistemindeki güncel ve çarpıcı gelişmeleri de yakından takip edebilmelerini amaçlıyoruz. Şirket üst yönetimimiz de dahil, dijitalleşmeden sorumlu olan herkes; başta LinkedIn olmak üzere, sosyal medyayı aktif olarak kullanıyor ve dijital trendler ile ilgili içerikler paylaşarak, sektöre katkı sunuyor.

Mobil uygulamalar, artık bir farklılık olmaktan çok, ihtiyaç ve zorunluluk haline geldi. Bununla birlikte, müşteriler ve şirketlerin anlık iletişim kurulabileceği "chatbot", "canlı destek" gibi dijital uygulamalar da, müşteri beklentileri arasına girdi. Mevcut dijital trendlerin sunduğu, Nesnelerin İnterneti (IoT), Yapay Zeka (artificial intelligence) ve Analitik (analytics) ile, büyük veriyi (big data) besleyerek, yeni çoklu kanal iletişimlerimizi tasarlıyoruz. Böylelikle, müşteri beklentilerinin değişip evrildiği her noktada yerimizi almak istiyoruz.

Anadolu Sigorta Blog'da sadece sigortacılık konuşulmuyor



MEHMET ABACI
Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı

Anadolu Sigorta'nın kurumsal blog sitesi "Anadolu Sigorta Blog" 2015 Ağustos ayında yayına başladı. Anadolu Sigorta Blog'da; şirketimizle ilgili seçilen haber ve gelişmelerin yanı sıra; popüler, pozitif ve mümkün olduğunca interaktif tarzda yazılmış postlar, eğlenceli yazılar ve testler de bulunuyor. Anadolu Sigorta Blog'u görsel ağırlıklı olarak tasarlarken, sadece sigortacılık temasının işlendiği bir mecra olmaktan öte, ziyaretçilerin farklı konular üzerine keyifle vakit geçirecekleri bir ortam olmasını amaçladık. Anadolu Sigorta'nın sosyal medya kanalları ile etkileşim içerisindeki sitedeki paylaşımları, Facebook ve Twitter üzerinden de takip edilebiliyor.



Blog yönetmek isteyenlere tavsiyeler

- Ne tür bir blog kuracağınıza, blogda kimin yazacağı gibi önemli konulara karar verin.
- Arayüzü sade ve anlaşılır bloglar daha dikkat çekicidir. Kolay ve anlaşılabilir bir arayüz hazırlayın.
- Eğer sık sık yeni içerik yayınlayacak bir politika benimseyecekseniz içeriği sadece çalışanlarınızdan beklemeyin. Blog okurlarıyla etkileşim halinde olun ve yaratıcılığın kaybolmaması için farklı içerikler oluşturun.
- Ziyaretçileriniz ile iletişim halinde olun ve gelen yorumlara mutlaka dönüş yapın.
- Manşet alanı blogun vitrini olduğundan en güncel yazılar o alanı doldurmalıdır. Bir aydan daha eski yazılar manşet alanında bulunmamalıdır.
- Türkçe ve İngilizce olmak üzere iki dilde yayın yapmaya gayret gösterin.
- Blogda, 'Faydalı Bilgiler' alanının doldurulması blog içeriğinin zenginleştirilmesi açısından oldukça önemlidir.
- Blogunuzdan yayınladığınız içeriklerde, kampanyalara/ürünlere sitenize yönlendirme linkleri verebilirsiniz.
- Blogda paylaştığınız içerikleri mutlaka Facebook, Twitter, Google+ profilleri üzerinde paylaşın.

sosyal medya kanalından gelen bir müşteri şikayeti aynı anda mesajlaşma programları üzerinden tüm şirket çalışanlarına ulaşıyor. Anında çözüm üretiliyor. Sosyal medya kanallarında, blogunda o dünyanın kriterlerini kullanarak içerik üretiyor. Bölgelere, kentlere göre farklı tanıtım çalışmaları yürütüyor. Blog içeriklerinin bazılarını pazarlama stratejileri çerçevesinde belirlenmiş bazı özel hedef gruplara ulaştırıyor. Şirketin dijital çalışmaları sayesinde videolarının izlenme sayısı 500 bini geçti. Quick Sigorta'dan alınan bilgiye göre asıl sürprizler Ekim ayı sonunda devreye girecek... Quick Sigorta, dijital ortamda sesi gür ve etkin olan bir şirket olmayı hedefliyor.

'Sigortam Cepte' kullanıcılara kolaylık sağlıyor

Anadolu Sigorta'nın dijitalleşme yönünde attığı adımlar mevcut acente, banka ve broker gibi kanalların verimliliklerini en üst düzeye çıkarmak ve sigortalıların en hızlı şekilde ürün ile hizmetlere ulaşmalarını sağlamak. Şirketin mobil uygulaması "Sigortam Cepte" 2010 yılı Mart ayından beri hizmette. Anadolu Sigorta uygulamayı sürekli güncelliyor. Sigortalıların Sigortam Cepte üzerinden ulaştığı çok sayıda özellik arasında; poliçeleri görüntüleme, hasar ihbarı yapma ve hasar dosya durumunun detaylarını sorgulama gibi sık kullanılan hizmetler bulunuyor. Uygulama sigortalıların tam kapasite ile kullanımına yönelik olsa da şirketin henüz sigortalısı olmayan tüm kullanıcılar, kaza anında yapılması gerekenler veya en yakın acente-hastane-servis bilgileri gibi hizmetler için de uygulamadan yararlanabiliyor.

Web sitesini yeniledi, 'Katılım Cep'i uygulamaya aldı

Katılım Emeklilik de dijitalleşme çalışmalarını ihtiyaçlara göre inovatif çözümler getirerek sürdürüyor. Şirketin bu alandaki en büyük hamlesi geçen yıl web sitesini yenilemek oldu. Web sitesini kullanıcı dostu hale getiren şirket, site üzerindeki internet şubesi ile günlük tasarruf takibi, fon değişimi, katkı payı değişikliği gibi birçok işlemi kolayca yapma imkanı sunuyor. "Katılım Cep" uygulaması yani mobil şubeyi devreye alan Katılım Emeklilik, böylece katılımcıları bireysel hesaplarıyla ilgili pek çok işlemi telefonları üzerinden yapabilme rahatlığına kavuşturuyor. Şirket web sitesinin yanı sıra sosyal medya hesaplarının da desteği ile interaktif iletişim sağlıyor.

Mapfre acenteleri dijital dönüşümden uzak değil

Yenilikçi teknolojileri kullanan, gündemi ve küresel gelişmeleri takip eden Mapfre Sigorta, bu

"Geleceğin akıllı yaşam yaklaşımına şimdiden hazır olmalıyız"



AYHAN SİNCEK
Katılım Emeklilik Genel Müdürü

Şirketimize ait kurumsal blogumuzda günlük tasarruf önerilerinden sigortacılığa dair pek çok bilgiye kadar geniş bir içerik yelpazesinde nitelikli makaleler paylaşmaya gayret ediyoruz. Her hafta blogumuz için en az bir yeni içerik üretiyoruz.

Katılım Emeklilik olarak Youtube, Instagram, Twitter, Facebook, LinkedIn ve internet sitemiz, çağrı merkezimiz, kısa mesaj ve sesli yanıt sistemi ile sürekli interaktif iletişim içindeyiz. Mobil uygulamamız olan Katılım Cep üzerinden de katılımcılarımıza mesajlarımızı iletebiliyoruz. Tüm iletişim kanallarını iyi yönetebileceğiniz düzeyde kullanmakta fayda olduğuna inanıyorum. Tüm bilgi-data transferleri ve iletişimin online gerçekleştiği bir çağda yaşıyoruz. Gelecekte dijital iletişim süreçleri daha da fazla hayatımızın içerisinde olacak. Sanal asistanlarımız sağlıktan finansa kadar günlük rutinimizi yönetecek. Geleceğin akıllı yaşam yaklaşımına şimdiden hazır olmalıyız.

"Tüketici hangi mecraları kullanıyorsa orada aktif olmalıyız"



CENK TABAKOĞLU
Unico Sigorta CEO'su

Unico Blog'u geçtiğimiz ay devreye aldık. Blogumuzda gündelik içeriklerin yanında sigortacılık ile ilgili de içeriklere yer veriyoruz. Sigorta, her anlamda hayatımızın içerisinde. Araç, ev, sağlık ve benzeri konseptler sigortacılığın ilgi alanı içerisinde konular. Bu konularda içerikler üreterek takipçilerimize hem keyifli bir deneyim sunmak hem de bilgilendirmek istiyoruz. Sigortacılık, hasar oluştuğunda müşterilerin zararını ödeyen bir kimlikten, müşterilerini risklere karşı bilgilendiren ve uyarıcı bir kimlik kazanmaya başladı. Blog ve benzeri içerik platformları da bu konuda en önemli mecra konumunda. Tüketiciler hangi mecraları tüketiyor, hangi kanalları kullanıyor ise orada aktif olmalı. Mobil uygulama sadece bunun bir parçası. Ulaşılabilir ve görünür olmak en kritik konu. Müşteri WhatsApp kullanmayı tercih ediyorsa WhatsApp kanalında, sosyal medyayı kullanıyorsa orada, telefonla konuşmayı tercih ediyorsa çağrı merkezinde en iyi deneyimi sunmak gerekiyor.

Tüketiciyle birebir iletişim için şirketler tüm mecralarda olmalı



İLKER SIRTIKIRMIZI
Mapfre Sigorta İcra Kurulu Üyesi/Geleneksel Kanal Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

Teknolojik ve dijital gelişmelerin etkisi, sigorta sektöründe müşteri beklentilerini değiştirirken aynı zamanda iş yapış modellerine de etki ediyor. Dijital sigortacılık hizmetleri zenginleşerek yaygınlaşıyor. Artık şirketlerin geliştirdiği mobil uygulamalar sayesinde, sigorta işlemlerinin müşterilerin elinin altında olmasıyla sektörün potansiyeli de artıyor. Kişiselleştirilmiş ve yenilikçi uygulamalar geliştirilmesinde büyük veri önem taşıyor. Bu sayede müşteriler talep ettikleri hizmet ve ürüne mobil cihazlarından kolayca ulaşabiliyor. Şirketlerin, tüketiciyle birebir iletişim halinde olabileceği, onların hayatına dokunabileceği ve sorunlarını dinleyebileceği tüm mecralarda yer alması gerektiğine inanıyoruz. Mapfre Sigorta olarak sosyal medya mecralarını aktif bir şekilde kullanıyoruz. Facebook, Twitter ve Instagram hesaplarımızda sigorta gündeminin nabzını tutan haberlere ve şirketimizle ilgili gelişmelere yer veriyoruz.



amaçla Mapfre Global Dijital Dönüşüm Modeli inisiyatifini ve Dijital Sigortacılık Planı'nı yayınladı. Sadece dijital dönüşüm için çalışan özel bir departmanı bulunmayan şirket, acenteleri de dijital dönüşümden uzak tutmuyor. Yeni trafik sigortası teklifi ekranları ile acenteler, müşterilerine zaman ve yerden bağımsız olarak cep telefonları üzerinden trafik sigortası teklifi verebiliyor. Facebook Bot üzerinden teklif verme aracı da bulunan Mapfre, buradan trafik sigortası teklifi veriyor.

Unico Sigorta, yeni nesle özel kasko çıkardı

Unico Sigorta, dijitalleşme konusunda önemli yatırımlar yapıyor. Geçtiğimiz yıl UniKasko ürününün lansmanını yapan şirket, yeni tüketici ihtiyaçlarına göre dizayn edilmiş yeni nesil bir kasko ürünü çıkardı. Hasar ve benzeri süreçlerini dijitalleştiren Unico Sigorta, hem müşteri hem de acenteleri tarafından kolay ulaşılabilir ve anlaşılabilir bir hale getirdi. Şirket, ürün ve hizmetlerini müşteri ve acentelerine aktarabilmek için de dijital dünyayı aktif olarak kullanıyor.

Bloglar, etkileşimli iletişim imkanı sunuyor

Dijital platformlar tüketiciyi çekiyor, kurumsal kimliğin bilinirliğini artırıyor. Şirketlerin kurumsal blogları da şirketlere etkileşimli iletişim için eşsiz imkanlar sunuyor. Reklamlar kadar etkili olan bloglar, en etkin trafik akışını sağlayan içerik pazarlama yöntemleri arasında yer alıyor.

Sigorta sektörü de bu trendin gerisinde kalmıyor... Birçok sigorta şirketi, acenteler ya da asistans firmaları kurumsal bloglarında müşterilerin ilgisini çeken, faydalı bilgiler içeren ve satın alma kararlarını etkileyen içerikler paylaşıyor. Bloglar; Twitter, Facebook, Google+, Instagram gibi sosyal medya kanalları ile uyumlu işliyor. Bloglardaki içerikler sosyal medya kanallarında da paylaşılarak tüketiciler arasında hızla yayılıyor. Böylece sigorta sektörü daha geniş kitlelere ulaşmış oluyor.

Araştırma şirketlerinin verilerine göre blog sahibi şirketlerin yüzde 57'si müşterilerini bu bloglar üzerinden yakalıyor. Bloglar, müşterilerin satın almada karar sürecini etkiliyor. Bu da blogu etkin ve aktif kullandıkça müşteri portföyünüzün artacağı anlamına geliyor.

Şirketler, blogları sayesinde sigortalı ile direkt iletişimde

Bloglarında yayınladıkları içerikler ile hedef kitlelere ulaşmanın önemi şirketler açısından her geçen gün daha da artıyor. Bunun farkında olan sigorta sektörü paydaşları bloglarında kampanyalarından bahsediyor, yeni ürünleri hakkında bilgi veriyor, sigortalılarını olası risklere karşı uyarıyor. Yazılan olumsuz mesajlara cevap verebiliyor, müşterileriyle direkt ilişki kurabiliyorlar. Şirketler blogları sayesinde tüketicilerin önerilerini ya da isteklerini de göz ardı etmiyor. Onların ne düşündüğü ve ne istediği konusunda daha fazla bilgiye sahip oluyor.

Artık kısıtlı medya zamanları sona erdi



DR. İSMAİL KIZILBAY

Quick Sigorta Pazarlama ve İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Quick Sigorta çalışanlarının önemli bir bölümü sosyal medya hesaplarını etkin şekilde kullanıyor. Bu etkin durumu kurumsal tarafımızda da oluşturmak amacındayız. Bu konuda daha ileri aşamalar için eğitim çalışmalarımız sürüyor. Benim defalarca blog yazma girişimim oldu. Birçoğunu sürdüremedim. Son olarak iki yıl önce tekrar yazmaya başladım. Çok aktif ve düzenli yazamıyorum. Ancak oldukça etkin bir Instagram hesabım var. Parfüm merakım nedeniyle açtığım bu hesap 12 bin takipçiye ulaştı. Burada parfümlerin fotoğraflarını yayınlıyorum ve aynı zamanda parfümle ilgili kısa bir değerlendirme de bulunuyorum. Aynı zamanda parfüm koleksiyonumu sergilemiş oluyorum. (Hesap: @perfumephoto)

Hedeflediğiniz, ulaşmak istediğiniz kitle hangi kanalı seviyor ve kullanıyorsa siz de kullanacaksınız. Artık kısıtlı medya zamanları sona erdi. Sigorta satmak istediğiniz 28 yaşında, üniversite mezunu, orta düzey yönetici, sörf yapıp akşamları internet üzerinden online strateji oyunu oynayan, gökyüzüne bakarken geçen uçağın nereden nereye gittiğini anlamak için cep telefonundan hemen aplikasyonunu açıp bakan, günlük attığı adım sayısı ile dünya ile yarışan, kayak yaparken dron ile kendi video çekimini yapan bir bireye "yola çıkarken dikkat etmeniz gereken 12 kural" diye bir içerikle mi ulaşmayı hedefliyorsunuz? Sinemaya gittiğinde onun sabır sınırlarını zorlayan bitmek bilmeyen reklamlar arasına girerek mi? Yoksa izleyip izlemediğini bilmediğiniz televizyon reklamı ile mi? Artık kaba anlamda kitle kavramından uzaklaşmak, bireysel yaşamlara biraz yakından bakmak lazım. O zaman işte dijitalin sunduğu sonsuz imkanlar ortaya çıkıyor. Kısacası bilgisayar ekranından, tabletten, cep telefonundan ulaşılabilen her türlü medya ve kanal sigorta şirketleri için etkili ve önemlidir.


Mobil Kaza Tutanağı
FOTOĞRAF ÇEKİN
KAZAYI ANLATIN (VİDEO/SESLİ/YAZILI)
KAZAYI CANLANDIRIN
İMZALAYIN GÖNDERİN
KOLAY
ÜCRETSİZ
RESMÎ
KÂĞIT YOK KALEM YOK FOTOKOPİ YOK TRAFİKTE BEKLEMEK YOK
Görsel
Albümden Seç
Farklı bir açıdan kaza yerini tüm araçlar görülecek şekilde tekrar çekiniz.
Geri
Devam Et
Sadece 5 dakikada kolayca tutanak doldurun; sigorta şirketinize anında bildirim sayesinde, işlemleriniz, 14 günde değil 2 günde sonuçlansın!
UYGULAMAYI İNDİRMEK İÇİN KODU OKUTUN
Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi
sbm.org.tr



Jeep'in yeni modeli Compass'a beş yıldız

Arazi araçlarının ikonik markası Jeep'in yeni Compass modeli, Euro NCAP tarafından düzenlenen testlerden beş üzerinden beş yıldız aldı. 70'in üzerinde aktif ve pasif güvenlik donanımı ve çok yüksek burulma direncine sahip güvenlik kafesi, Compass'ın bu önemli ödüle layık görülmesinde büyük rol oynadı. Tasarım ve geliştirme sürecinde güvenliği merkeze alarak geliştirilen Compass, yetişkin ve çocuk koruması, yaya koruma ve sürüş destek sistemleri kategorilerinden başarılı puanlar elde etti.



Alfa Romeo 33 Stradale 50 yaşında

Alfa Romeo'nun dünyadaki ün ve başarısına ön ayak olan 33 Stradale bu yıl 50'nci yaşını kutluyor. Marka, geleneğinin en önemli ilham kaynağı ve temsilcilerinden olan 33 Stradale, Arese'deki Museo Storico Alfa Romeo'da (Alfa Romeo Müzesi) düzenlenen geçici sergide tekrar gün ışığına çıkıyor. Ağustos sonunda ziyaretçilere açılan sergi boyunca tam 33 adımda, 33 farklı yarış otomobili gözler önüne serilirken, serginin merkezinde Stradale doğasının temellerini atan 33 Stradale modeli prototipi yer alıyor.

Otomobil ve hafif ticari araç pazarı yüzde 2,3 daraldı



Türkiye'de 2017'nin 8 ayında geçen yılın aynı dönemine göre otomobil pazarı yüzde 3,4 küçülürken hafif ticari araç pazarı yüzde 1,5 büyüdü. Otomotiv Distribütörleri Derneğinden (ODD) yapılan açıklamaya göre, 2016'nın Ocak-Ağustos döneminde 568 bin 906 seviyesinde gerçekleşen Türkiye otomobil ve hafif ticari araç satışları, bu yılın aynı döneminde yüzde 2,27 azalarak 555 bin 991'e geriledi. Otomobil pazarı, aynı dönemde yüzde 3,38 daralarak 423 bin 198'e düştü.



Anadolu Isuzu elektrikli otobüste iddialı

Anadolu Isuzu, yüzde 100 Türk tasarımcı ve mühendisler tarafından geliştirilecek 24 metre uzunluğa ve 300 yolcu kapasitesine sahip elektrikli otobüsle dünyada toplu taşıma araçlarında önemli bir aşamaya imza atmaya hazırlanıyor. Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, bu uzunlukta bir elektrikli aracın henüz dünya yollarında bulunmadığını vurgulayarak, "Araçlarımız şarj edilebilen akülerle yüzde 100 elektrikli olarak hizmet verecek. Üst taraftaki solar paneller de güneş enerjisiyle aracın klima ve elektrik akımına ihtiyaç duyan donanımlarına güç üretecek" dedi. Arıkan, akıllı mobilite sistemine sahip elektrikli toplu taşıma araçlarının düşük yatırım ve işletim maliyetleriyle kentlerin ulaşım sorununa çare olacağına inandıklarını belirtti.



TEB'in girişimcilerine TÜBİTAK'tan 2,5 milyon lira fon

Türk Ekonomi Bankası'nın (TEB) desteklediği 16 girişimci, 'TÜBİTAK'ın 'Genç Girişim Programı' (BiGG) kapsamında yaklaşık 2 milyon 500 bin TL'lik fon almayı başardı. Banka açıklamasına göre, 20 akredite kuruluş arasında yer alan tek özel uygulayıcı kurum olarak iki yıldır girişimcilerin başvurularını kabul eden TEB, TÜBİTAK'ın Genç Girişim Programı kapsamında açıklanan hibe destek sonuçlarıyla yüksek bir başarı elde etti.

Kuveyt Türk'ün döviz ve altın işlemi hafta içi 24 saat açık

Kuveyt Türk, hafta içi her gün 24 saat boyunca "uygun" marjlarla döviz ve altın alım-satım işlemi yapma imkanı sunmaya başladı. Kuveyt Türk'ten yapılan açıklamaya göre, banka, döviz ve altın piyasalarında teknoloji endeksli inovatif bir çözüme imza attı. Bankacılık sektörü, internet ve mobil şubelerinde mesai saatleri içinde uyguladığı döviz ve altın alım-satım kur marjlarını akşam saatlerinden itibaren açıyorken, Kuveyt Türk hafta içi her gün 24 saat boyunca uygun marjlarla hizmet vermeye başladı.

Şekerbank'tan emeklilere büyük avantajlar

Şekerbank, SGK ile emekli maaşı ödemeleri konusunda imzaladığı protokol kapsamında yeni emekli olanların ilk maaş ve emekli ikramiye ödemelerine aracılık edecek. Şekerbank'tan yapılan açıklamaya göre, emekli maaşını ilk kez Şekerbank'tan alanlar 450 TL'ye varan nakit promosyondan yararlanırken bankanın emeklilere özel eve teslim maaş uygulamasından özel destek hattına, işlem önceliğinden ücretsiz havale, EFT işlemlerine kadar sunulan farklı hizmetlerinden de faydalanabilecek.



Ayşe Yenel

Finansal şoklara karşı savunmasızız!

HSBC Grubu'nun "Güvencenin Konforu: Geleceğe Bakış" raporuna göre, dünya genelinde bireylerin dörtte biri finansal olarak 'gündelik' yaşıyor. Özellikle bu gruptaki bireylerin gelecekte karşılaşabilecekleri finansal şoklara karşı savunmasız olduğu belirtiliyor. Rapora göre; finansal olarak gündelik yaşayan bireyler ve mali durumunu iyi yöneten bireyler arasında iyimserlik konusunda büyük bir fark bulunuyor. Gündelik yaşayan bireylerin yaklaşık dörtte biri (yüzde 22) finansal durumlarının gelecek üç yıl içerisinde kötüleşeceğini tahmin ediyor. HSBC Türkiye Bireysel Bankacılık ve Birikim Yönetimi Genel Müdür Yardımcısı Ayşe Yenel, "Yaşam koşulları ne olursa olsun her birey önceliklerini dengelemesine yardımcı olacak, hayallerini ve hedeflerini gerçekleştirmesini sağlayacak ve ailesini finansal olarak daha güvenli bir geleceğe taşıyacak bir finansal plana sahip olmalı" dedi.



Samsung Gear Fit 2 Pro 799 TL'den satılıyor

Samsung'un yeni giyilebilir spor takip bandı Samsung Gear Fit 2 Pro, n11.com'da teknoloji tutkunlarıyla buluşuyor. Geçtiğimiz yıl piyasaya sürülen Gear Fit 2 modelinin en son sürümü olarak dikkati çeken bu cihaz, n11'de 799 TL'den ön siparişe açıldı. Sporseverler için yenilikçi yüzücü özellikleriyle birlikte gelen Samsung Gear Fit 2 Pro, 50 metre derinliğe kadar suya dayanıklı yapısı ve yüzme verilerini takip eden yeni uygulaması Speedo ile de ayrıcalıklı.



Superonline'dan öğrenci ve veliler için çifte kampanya

Turkcell Superonline öğrenci ve velileri sevindirecek bir kampanya başlattı. Yeni kampanyayla Superonline kullanıcıları iPad'leri ile ışık hızında fiber internete bağlanabilecek. Öğrencilerin eğitimlerinde önemli bir yer tutan internet ve iPad'i buluşturan kampanyayla, ışık hızında fiber internet üç ay ücretsiz sunulacak. Bunun yanı sıra iPad de 36 aya varan taksit avantajı ile tarifelere ek ayda sadece 59,95 TL'den başlayan fiyatlarla alınabilecek.

Casper 'Kasasız' bilgisayarları hizmete sunuyor

Casper, bütün bileşenleri monitöre entegre edilen 'Nirvana One' ailesi modelleriyle hem performans hem şıklık isteyen kullanıcıların beklentilerine karşılık veriyor. Şirket açıklamasına göre modelin, monitöre entegre edilen bileşenleriyle masaüstünde yer sıkıntısı olanların ihtiyaçlarını karşılıyor. Sadece monitörden oluşan bilgisayar tasarımı yedinci nesil Intel i5 ve i7 işlemci, 1 TB'a kadar depolama, Windows 10 işletim sistemi ve 16 GB'a kadar bellek seçeneği gibi özellikler sunuyor.





iPhone 8 ve iPhone 8 Plus siparişleri alınıyor

Apple'ın dün tanıtımını yaptığı iPhone 8 ve iPhone 8 Plus, n11'de ön siparişe açıldı. Online alışveriş sitesi n11.com açıklamasına göre, ABD merkezli teknoloji devi Apple'ın yeni iPhone modelleri iPhone 8 ve iPhone 8 Plus, n11'de olacak. Donanım ve tasarım açısından dikkat çekici özellikleri bulunan yeni iPhone'lar, farklı donanım ve depolama seçenekleriyle her segmentten kullanıcıya hitap ediyor. HD ekran ve A11 Bionic çipe sahip olan iPhone 8 ve iPhone 8 Plus, kablosuz şarj özelliğiyle kullanıcıların hayatını kolaylaştırıyor. 4,7 inç ve 5,5 inç ekran boyutu alternatifleri bulunan bu cihazlar, uzay grisi, gümüş ve altın olmak üzere üç ayrı renk seçeneğiyle sunuluyor.



Hekim sorumluluk nasıl 'Havuz' oldu!



Zorunlu Hekim Sorumluluk Sigortası ile ilgili olarak son günlerde şikayetler artmıştı. Hatta bir acente, "Hastanenin sahibi hekim. Hastanenin, araçlarının ve sahiplerinin özel sigortaları bende. Hepsini ben sigortalıyorum. Sahibi, "şu zorunlu hekim sigortasının da süresi bitiyor, onu da yenileyelim""dedi. Bir araştırdım, "Müşterimin hekim sigortasını yaptıramıyorum, böyle saçma şey olur mu?" dediklerini duymuştuk. Bu konu, Giresun'da yapılan bir toplantıda da Hazine Müsteşar Yardımcısı Ahmet Genç'e iletilmişti ve kendisi "Böyle bir sorundan haberim yok" demişti. Sonrasında bir süre geçtikten sonra hekim sigortasının da havuza atladığını gördük.

Bunun nasıl olduğu konusunda ise Sektör Kulağı'na ilginç bir anektod geldi. Bu şikayetler kamuoyunda fazlaca telaffuz edildikten sonra iddialara göre Sağlık Bakanlığı'ndan bürokratlar, Hazine'yi ziyaret etmişler. Hazine bürokratları ile konu istişare edilmeye başlanmış. Hazine bürokratları bu tür şikayetlerin münferit olduğunu, aslında genelleştirmenin doğru olmadığını Sağlık Bakanlığı bürokratlarına iletmişler. Bunun üzerine Sağlık Bakanlığı'nı temsilen toplantıya katılan bürokratlardan doktor olanı, toplantı sırasında bir acenteyi telefon ile aramış. Toplantı salonunda herkes şaşkınlık içerisindeyken, Sağlık Bakanlığı'nın doktor bürokratı acenteye Zorunlu Hekim Sigortasını yapmasını söyleyerek gerekli bilgileri aktarmış. Fakat telefonun karşı tarafındaki acentenin cevabı salonda soğuk bir rüzgar estirmiş. Çünkü acente bürokrata "SİSTEM KAPALI; ŞU ANDA HEKİM SORUMLULUK SİGORTASI KESEMİYORUZ" demiş. Bunun üzerine Hazine bürokratları ayrı bir toplantı yapıp havuz yapmaya karar vermişler. Hazine'nin hızlı aksiyon almasında daha önce bir alt çalışma olduğu gerçeğini de ortaya çıkardığı kulislerde konuşuluyormuş.

"Dolu ve fırtına için de havuz olur mu?"



Geçtiğimiz ay içerisinde TÜSAF Başkanı Murat Büyükçelebi'nin, İzmir'de yapılan düğününde Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Şerif Çakırsoy ile RS Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Ünaldı'nın espirili sohbeti sektör kulağına geldi. Genel sohbet 'havuz' üzerine yapıldığı için Ünal Bey, Şerif Bey'e dönerek, "Sayın Genel Müdürüm dolu hasarlarının sektör şirketlerine ciddi bir yükü oluştu. Bunun için biz RS olarak büyük bir Dolu Hasar Merkezi kurup, yurt dışından takviye onarım ekibi getirttik. Fakat bize ek yük getiren bu atağımızda sektör şirketlerinin az da olsa bir kısmından destek göremedik. Acaba dolu ve fırtına hasarları için de bir 'havuz' mu oluştursak?" diyerek bir espri yapmış. Karadenizlilerin hazır cevaplılığı ile Sayın Çakırsoy, "Ünal Bey tabii sizin için de bir havuz yaparız, ama sizin ki sadece yüzme havuzu olur" demiş. Sohbete katılanlar kahkayı basmışlar tabii.



Otobüsçüler sigortacılık yapacak ama trafik sigortası kesemeyecek!

Otobüs firmaları bir araya gelip bir kooperatif sigorta şirketi kurmak istediklerini bu sayfayı takip eden okurlarımız geçtiğimiz senelerden bileceklerdir. Atlas Sigorta Kooperatifi bu konuda artık uzmanlaşmış Murat Polat tarafından kurulmaya çalışılıyor. Kuruldu kurulacak derken kuruluş için yatırılması gereken 4-5 milyon TL'nin yatırılamadığı için kuruluşunun gerçekleşmediğini Sektör Kulağı'nda sizlerle paylaşmıştık. Akabinde Atlas Sigorta yetkilileri bize ulaşarak, "Bu şirket kurulacak, sizler de göreceksiniz" demişti. Bizler de yayıncılık ilkeleri gereği bu açıklamalarını da siz okurlarımızla paylaşmıştık. Aradan uzun bir zaman geçti. kooperatif sigortacılığı ne yazık ki ülkemizde pek başarılı olamadı. Daha doğrusu A.Ş. olarak kurulmuş, Kurumlar Vergisi mükellefi ve sermaye zorunluluğu olan diğer sigorta şirketlerinin haksız rekabet nedeniyle çok tepkisine sebep olmuştu. Hazine, bunun üzerine kooperatif sigorta şirketlerinin A.Ş. olmaları için telkinde bulunduğunu duyuyoruz. Bunun üzerine bir şirket A.Ş. oldu diğeri de olmak üzere. Tüm bu gelişmeler yaşanırken Hazine'nin bir kooperatif şirketine ruhsat verdiği haberi sektör kulislerinde şaşkınlıkla karşılandı. Sonradan bu ruhsatın sorumluluk sigortalarını kapsamadığı öğrenilince de "Bu ne perhiz, bu ne lahana turşusu" denilmiş. Edinilen bilgilere göre Hazine, Atlas Sigorta Kooperatifi'ne mali yükümlülüklerini yerine getirmesi için 2018 sonuna kadar süre tanımış. Şayet yükümlülükler yerine getirilmezse ruhsat geri bile alınabilirmiş.



Özgünkaya, 15'inci yaşını çocuklarıyla kutladı ama...

İzmir'in önemli şube organizasyonu olan Özgünkaya Sigorta'nın yeni ofis açılışı ve 15'inci yıl kutlamaları bir arada gerçekleşti. Kutlamalara yoğun bir katılım olduğunu söylemek gerekiyor. Etkinliğe, sigortalıların yanı sıra sigorta şirketlerinin üst düzey yöneticileri ve çalışanlar katıldı. Şirketin iki kurucu ortağı Halit Gündoğdu ve Okan Özbillik ise bu mutlu günlerini aileleri ile paylaşmak istemişler. Hatta açılış kurdelesini eşleri ile birlikte kestiler. Fakat sonradan bizimle paylaşılan bir fotoğraftaki ayrıntı oldukça hoştu. Açılış kurdelesi kesilirken kızımız yerlerde gezerken fotoğraf karesine girmiş. Evet, bu tür davetler bizler için keyifli olsa da çocukları için bir süre sonra kendilerine başka eğlenceler bulmaya ittiği bir gerçek. Ama görüntü oldukça komik değil mi sizce de:::)))

Daha 'Rekabet Kurumu' gelecekti nereden çıktı bu havuz?

Sektör kulislerinde hekim sorumluluk sigortasının havuza dönüştürülmesi konusunda espriler gırla gidiyormuş. Sektör Kulağı'na gelen bir duyum şöyle: Oto sigortalarında yaşanan kaos sonrası havuz sistemine geçilmişti. Ama bu arada Rekabet Kurumu, sigorta şirketlerine baskın yapmış ve hatta bilgisayarlarının hard disklerinden kopyalar alınmıştı. Fakat, Zorunlu Hekim Sigortaları Havuzu'na hızlı geçiş esprilere neden olmuş. İddiaya göre bir sigorta şirketi genel müdürü "Yahu, bu Hekim Sorumluluk Havuzu, çok hızlı kuruldu ve geçiş yapıldı. Daha Rekabet Kurumu baskını olmadı bile" demiş. Tabii bu işin şakası, ama havuz konusunda Hazine'nin artık otomatiğe bağladığı ve tecrübe kazandığı da bir başka gerçek.

Klişe sözler serisi



KAR EDİLECEEEEEK! ET!

Merhaba değerli okuyucularımız,

Sektör trafik sigortalarında riskli sigortalılar havuzuyla tanıştı ve "poliçe yazılmama" problemi bir süreliğine azaldı. Hazine bu uygulamayı çok sevmiş olacak ki sektörde sadece iki büyük şirketin büyük ölçüde yazdığı hekim mesleki sorumluluk (tıbbi kötü uygulama) poliçesinde de aynı yöntemi kullandı ve ikinci havuzu kurdu. Sebep yine aynı: Sektörün poliçe kesmek istememesi.

Yani Hazine diyor ki: Bu zorunlu poliçe, sen kendin yazmak istemiyorsan, ben sana zorla yazarım!

Şimdi soralım, şirketler niye poliçe kesmek istemedi? Primler masrafları karşılamayacak diye düşündüğü için.

Peki, Hazine niye bu yöntemi seçti? Çünkü;

1. Kolay, paylaştır riski sigorta sektörüne, poliçe kesse de kesmese de riski alsın, böylelikle poliçe de kesmeye başlar.
2. Devleti (TARSİM veya madenci ferdi kazadaki gibi) hiç bir yükün altına sokmadan olay çözülmüş oluyor.
3. (Geçici) fiyat istikrarı da böylelikle sağlanmış oluyor. Dolayısıyla Bendevi Bey veya Türk Tabipler Birliği'nden gelecek şikayetler de ertelenmiş oluyor.

Yani Hazinemiz, olması gereken fiyatları doğru şekilde belirlemeye veya serbest piyasa koşullarını düzenlemeye çalışmaktansa, trafikte fiyatları düşürüp, hekim sorumlulukta da var olan sudan ucuz fiyatlarla riskin tamamını sektöre yüklemiş oldu.

Neyse, olan oldu. Biz önümüze bakalım derken, Hazine bir şey daha yaptı ve geçtiğimiz yıl şirketlerin insiyatifine bıraktığı Nakit Akışından Kaynaklı İskontoyu (NAKİ) şirketlere yazmayı zorunlu tuttu.

Bu şu demek: Şirketler bu yıl sonuna kadar trafik ve sorumluluk branşlarından çok kabaca 2-2.5 milyar TL civarında olmayan bir kârı yazmak zorunda kalacak. Peki, yazınca ne olacak?

1. Hazine fazla olduğunu iddia ettiği rezervleri zorla indirtmiş olacak.
2. Trafik ve sorumluluk (sadece bu yıl) kâr ediyor görünecek.
3. Olmayan kârın vergisi de seneye şirketler tarafından Maliye'ye ödenecek.

Bir taşla kuş katliamı yani.

Şirketler zorla kâr ettirilerek problem çözülüyor görünecek.

Ama yine bizden söylemesi, yapılan uygulamaların hiçbiri sorunun sebeplerini ortadan kaldırmaya yönelik değil, sadece sorunun sonuçlarını çözmeye yönelik.

Ha, bir de Bendevi Bey ile Türk Tabipler Birliği'nin şikayetlerini...

Bu aylık da bu kadar, kalın sağlıcakla.

Bu ne kin, bu ne nefret!





Hüseyin Kasap

İnsanlık, centilmenlik ayrı bir nitelik. Kimse kimseyi sevmek zorunda değil, o kişi ile rekabet içerisinde olabilirsin. İnsani değerler vardır ki hiçbir şey önüne geçemez. Bunlar nedir, ölüm, hastalık, aile ve çocuk. İnsanlar kanlı bıçaklı da olsalar bu değerlere önem verirler. Bu kişiler arasında ölüm, hastalık, çocukların başarısı, aile kurulması bunlar kutsal değerlerimiz. Bayramlar da bunlardan biri. Bu günlerde bu oluşumlarda bu rekabet, nefret ve küslükler biter. İnsanlar geçmişte savaşlarda mola verip birbirlerine sigara ikram edip sonra savaşa devam etmişler. Ya da farklı değerler için savaşlara ara verilirmiş. Bizim sektör şirketleri tarafında bu centilmenliklerin bozulduğunu duymadık hiç. Ama acente tarafında çok sık duyulmaya başlandı. Geçmişte şirket gezilerinin tarihlerine göre başkan adaylarını bertaraf etmek için genel kurulu o gezi tarihlerine denk getiren dernek başkanlarını duymuştuk. Bu tür ayak oyunlarına bakıp üzüldüğümüz olurdu. Fakat bu son olay ne yazık ki tam bir skandal.

SAİK Başkanı Hüseyin Kasap ile TÜSAF Başkanı ve SAİK üyesi Murat Büyükçelebi'nin arasında esen soğuk rüzgarları bilmeyen yoktur. Bu tür çekişmeler olduğu sırada dahi SAİK Başkanı'nın vefat eden ablasının cenazesine kadar gidip başsağlığı dilediğini biliyoruz Murat Bey'in. Ama bu ne kin ve nefrettir ki yeni bir evlilik yapan Murat Büyükçelebi'nin düğününün 4 gün sonrasına Sayın Başkan Kasap'ın, SAİK Yönetim Kurulu toplantısı koyması gerçekten "Bu ne kin bu ne nefret" dedirtiyor. İddialar bu yönde. Toplantı tarihi eylül ayı içerisinde herhangi bir gün olabilecekken, böyle bir tarih seçilerek, "Ya balayını kısa kes ya da toplantıya katıl öyle git balayına" demek çok da insaflıca bir hareket değil. Yap, ayın son haftası değil mi? Yok, burada amaç farklı. Sigorta Kulağı'na gelen duyumlara göre SAİK üyesi Murat Büyükçelebi'nin bir toplantıya katılmamışlığı varmış, üç kere olursa üyeliği düşüyormuş falan filan.... Bir kere de böyle gelmezse, son bir toplantıyı Ay'da, Patagonya'da yaparım katılamazsa en büyük rakibimi bertaraf ederim diye mi düşünüyor? Böyle küçük hesaplar, belden aşağı vurma veya ayak oyunlarının kimseye fayda sağladığı görülmemiş. Centilmenlikten şaşmamalı. İddialar, sektör kulislerinde konuşulanlar bunları, sizlerle paylaşmak görevimiz.

"Yaptıklarımızı Resmi Gazete'den takip ederler"

Sigorta şirketleri ile Hazine yetkilileri arasında geçmişte birtakım iletişim sorunları yaşanmış olabilir. Fakat ne olursa olsun iletişim kanalları her zaman açıktı. Hatta acente dernekleri temsilcilerine bile her zaman Hazine yetkililerince randevu verildiği bir gerçek. Fakat bundan iki yıl önce ne olduysa oldu ve üst düzey Hazine Bürokratımız ile önemli bir sigorta şirketinin en tepe yöneticisi arasında yaşanan gerginlik sonrası biraz mesafe konulduğuna tanık olmuştuk. Sonrasında bir iki konuda siyasiler üzerinden lobi çabaları karşılık bulmuştu. Hatta o dönemde "Sigorta şirketlerinin stratejisi yanlış. Senelerce düğme ilikleyip Hazine kapılarında vakit kaybettiler. Onun yerine karar verici siyasi kanalları kullanmak daha olumlu sonuç verir" söylemleri yüksek sesle dile getirilmişti.

Bu tavrın halen devam ettiği iddia ediliyor. Hazine yetkililerinin de bu durumdan bir hayli rahatsız oldukları konusunda iddialar var kulislerde. Hatta iddialara göre bir bürokratımız "Biz bürokratlar olarak sigorta şirketleri ile iletişim ve diyaloga her zaman açık olduk. Sigorta şirketlerinin muhatabı Sigortacılık Genel Müdürlüğü'dür. Ama az da olsa Genel Müdürlüğümüzü atlayıp bürokratlarla ya da siyasi taraftan Bakanlar ile görüşenleri duyuyoruz. Sayın Bakanlarımız ve siyasi kanat bu başvuruları zaten dönüp, bize danışıyorlar. Şirket yöneticilerinin önce bizlere gelmesi, onlara zaman kazandırır. Sektör bizimle iletişimi keserse, bundan sonra gelişmeleri ancak Resmi Gazete'den takip eder" dediği kulislerde sıkça konuşuluyormuş.

SASADER'in yeni başkanı Emre Tan



Sakarya Sigorta Acenteleri Derneği (SASADER) Başkanı Çetin Erdil, 2 Ekim'deki SATSO 16. Meslek Komite seçimleri için meclis üyeliğine aday oldu. Erdil, derneğin etik kuralları gereği görevinden istifa etti. Erdil'in yerine başkanlığa mevcut yönetimin Başkanvekili olan Emre Tan getirildi.

RAY SİGORTA

İlk sekiz ayda yüzde 16.89 büyüdü

Türkiye'de hayat dışı sektörde faaliyet gösteren Ray Sigorta'nın 2017 yılı ilk 8 aylık dönemde prim üretimi, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 16.89 arttı. Ray Sigorta'dan KAP'a yapılan açıklamada, şirketin 2017 yılı ocak-ağustos aylarını kapsayan dönemine ilişkin denetimden geçmemiş tahmini prim üretiminin, 452 milyon 317 bin 827 TL olduğu kaydedildi.

Nihat Fırathan yeniden ŞURSAD başkanı



Şanlıurfa Sigorta Acenteler Derneği (ŞURSAD) 3'üncü Olağan Genel Kurul toplantısı yapıldı. Yapılan toplantıda mevcut başkan Nihat Fırathan tekrardan başkan seçildi. İki liste halinde gidilen Genel Kurula mevcut başkan Nihat Fırathan ve Hasan Zeki Çizmecioğlu oluşturdukları yönetim kurulu listesi ile seçime girdi. Oylama sonucunda mevcut başkan Nihat Fırathan 64 oy ile tekrardan başkan seçildi.



Aksigorta ağustosta prim üretimini yüzde 24 artırdı

Aksigorta'nın 2017 yılı Ağustos ayı prim üretimi 213 milyon TL'ye, Ocak-Ağustos 2017 dönemi prim üretimi ise 1,55 milyar TL'ye ulaştı. Aksigorta, Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda 2017 yılı Ağustos ayı prim üretimi sonuçlarını açıkladı. Şirketin ağustosta hayat dışı prim üretimi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 61 oranında artarak 213 milyon 50 bin TL oldu. Aksigorta 2017'de sekiz aylık süreçte toplam 1 milyar 549 milyon TL üretim gerçekleştirdi. Şirket üretimini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 24 oranında arttırdı.

Güneş Sigorta'nın 60. yaş mottosu: "Hayat Daha Kolay"



Güneş Sigorta 60'ıncı yıl dönümünü kutluyor. Kuruluş kutlamaları etkinliklerine yıl boyunca devam eden şirket çalışanları son olarak 15 Eylül Cumartesi akşamı Portaxe'te bir araya geldi. Güneş Sigorta, 60'ıncı yılında yeni "Hayat Daha Kolay" mottosu ile de gelişen ve hayatı kolaylaştırmak üzerine yeniden düzenlenen yapısına atıfta bulundu. Kutlamaya başta Güneş Sigorta Genel Müdürü Serhat Süreyya Çetin, Genel Müdür Yardımcıları Birgül Denli, Murat Koygun, Tahsin Oral ve Tayfun Altıntaş olmak üzere tüm Güneş Sigorta çalışanları katıldı.

Mapfre'nin 'Sağlıkla Yaşam Programı'na gümüş ödül



Mapfre Sigorta, tüm çalışanlarının hem iş yerinde hem de iş dışında yaşamlarını daha sağlıklı sürdürebilmesi için hayata geçirdiği 'Sağlıkla Yaşam Programı' ile dünyanın en prestijli danışmanlık şirketlerinden Brandon Hall tarafından verilen 'Mükemmeliyet Ödülleri'nin En İyi Çalışan Sağlığı Uygulaması ve Yan Haklar' kategorisinde (Best Wellness and Benefits Program) gümüş ödüle layık görüldü. Mapfre Türkiye İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı Necla Aksoy, "Vermiş olduğumuz emeğin karşılığını almanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

Tur Assist eğitiyor hizmet kalitesi artıyor



Tur Assist Akademi, yeni eğitim sezonunda da faaliyetlerine devam ediyor. Şirket, Tuzla Orhanlı'daki Autodrom'da kurduğu 'Tur Assist Akademi' bünyesinde 2012 yılından bu yana tedarikçilerine yönelik verdiği eğitimler ile hizmet kalitesini artırmayı amaçlıyor. Akademide güvenli oto kurtarma operatörü (GOKO) eğitimleri, konut/işyeri acil yardım ve hasar onarım yönetici/personeline yönelik eğitimler veriliyor. Eğitimlerin tamamının konularında uzman eğitmenler tarafından verildiği 'Tur Assist Akademi'de başarılı olan katılımcılar, uzmanlıklarının tescili olarak kabul edilen Milli Eğitim Bakanlığı onaylı sertifikalarını almaya hak kazanıyorlar.



Çocuklar için koşan Allianz'a 500 bin Euro destek

Allianz, 55 ülkeden 10 bin çalışanı sayesinde, bu yıl ikincisi düzenlenen Allianz Dünya Koşusu'nda Uluslararası SOS Çocuk Köyleri'ne 500 bin Euro destek topladı. Allianz Dünya Koşusu'nun Türkiye ayağına katılan 247 Allianz çalışanı da SOS Çocuk Köyleri'ne destek verdi. Mayıs başında başlayan 2'nci Allianz Dünya Koşusu'nun Türkiye ayağına katılan çalışanlar, 90 gün içerisinde toplam 18 bin 568 kilometre koştu. Allianz Türkiye çalışanları pek çok yöneticinin de katıldığı koşuyu 24'üncü sırada tamamladı.

Güneş'i yakalayanlar ödüllendirildi



Güneş Sigorta'nın şirket personeli arasında düzenlediği 'Güneş'ini Yakala Fotoğraf Yarışması' 1 Ağustos ila 5 Eylül tarihlerinde yapıldı. 'Güven' ve 'Güneş' kategorilerinde yarışmaya katılım sağlanan yarışmanın tüm katılım ve sonuçlandırma süreci, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu (TFSF) tarafından yürütüldü. Yarışmanın kazananlarını, Türkiye Fotoğraf Sanatı Federasyonu Temsilcisi Hasan Özdemir'in de katılımıyla, AFIAP- Fotoğraf Sanatçıları Firdevs Sayılan ve Seraceddin Ayyıldız ile Güneş Sigorta Temsilcisi ve Kurumsal İletişim Müdürü Selda Çamlıbel Özkoyuncu belirledi. Yarışmanın sonucu 'Güneş Sanat Galerisi'nde 18 Eylül Pazartesi günü yapılan sergi açılışında açıklandı. Dereceye giren yarışmacılara ödülleri takdim edildi. Sergilenme hakkı kazanan 30 fotoğraf ise eylülde Güneş Sanat Galerisi'nde sergilendi.

TSEV'in 'Temel Sigortacılık' eğitimi başladı

Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı (TSEV), Türkiye'deki tek sigortacılık uzmanlığı eğitim programı olan ve 1970 yılından beri aralıksız devam eden 'Temel Sigortacılık Eğitim Programı'nı (TSEP) Ekim ayında başlattı. TSEP, toplam da iki yarıyılda mayıs veya haziran'a kadar sürüp, sektör çalışanlarının genel sigortacılık ve sigorta branşları konularında uzmanlaşmalarını sağlamayı amaçlıyor. Sigorta sektörünün üst düzey yöneticilerinin, uzmanların ve akademisyenlerin görev aldığı program, 'Gece' ve 'Gündüz' olmak üzere iki ayrı zaman diliminde açıldı. TSEP'in ilk yarıyılı Ekim-Şubat aylarında, ikinci yarıyılı ise Şubat-Mayıs ayları arasında gerçekleştirilecek.

Axa'da eksi büyüme trafik kaynaklı; portföyde küçülme yok



Özer Şimşek

Axa Sigorta'da ilk sekiz aydaki eksi büyümenin, trafik sigortasındaki prim düşüşünden kaynaklandığını ve portföyde bir daralma olmadığını belirten Axa Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek, "Nisan 2018'den sonra büyüme yeniden başlar" diyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar:Cihan Mutlu

Türkiye'de yaşı 40'ın üzerinde olanlar, 1970'li yıllarda Orhan Gencebay'ın ağzından meşhur olan "Dert Bende Derman Sende" şarkısını hatırlar. O dönemde, aşk acısı çeken pek çok kişiye adeta ilaç gibi gelen bir şarkıdır. Şarkı, belki aşkla ilgili. Ancak, dert, derman sözcüklerini kullandığımız zaman son yaşadığımız olayları da dikkate aldığımızda aklımıza 'sigorta' da geliyor. Nitekim, Türkiye'de sigorta sektörünün önde gelen şirketlerinden Axa Sigorta da söz konusu şarkıdan esinlenerek, "Dert Varsa Derman Axa" sloganıyla yeni bir iletişim kampanyasını başlattı. Şirket, bununla birlikte sektörde 'dijital devrim' ve 'inovasyonu' merkeze alan dijital projelerini ve mobil uygulamalarını hayata geçirdi. Axa Sigorta, iletişim kampanyası ile ilgili olarak 13 Eylül'de bir basın toplantısı düzenlendi. Toplantının ardından, Axa Sigorta Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Özer Şimşek'le Axa Sigorta ve sektörle ilgili olarak sohbet ettim. Şimşek'e ilk olarak yılın ilk sekiz ayında Axa Sigorta'daki yüzde 30 civarındaki negatif büyümeyi sordum. Bu durumun, trafik sigortalarındaki prim düşüşü ile ilgili olduğunu vurgulayan Şimşek, "Nisan 2018'den sonra büyüme yeniden başlar" diyor.

Serbest tarifeye geçilir mi, kuşkuluyum

Nisan ayında tavan fiyat sisteminin başlamasından sonra trafik sigortası fiyatlarında yüzde 25-30 oranında indirim olduğunu belirten Şimşek, "Bunun, Axa'nın prim düşüşünde de önemli bir etkisi var. Ayrıca, bir miktar tavan sistemine alışıncaya kadar sigortalılık oranında da bir düşüş oldu" diyor. Axa'nın portföyünde herhangi bir küçülmenin olmadığını ifade eden Şimşek, trafik sigortası hariç tutulduğunda yüzde 8'ler civarında büyüdüklerini kaydediyor. 2018 yılında trafik sigortasında serbest tarifeye geçilmesi konusunda kuşkularının olduğunu ifade eden Şimşek, "2018 yılının nisan ayına kadar trafik sigortalarındaki prim düşüşü, sektörün büyümesini negatif olarak etkileyecek. Ancak, bu tarihten itibaren baz etkisiyle daha anlamlı büyüme rakamları görülecek" diyor.

Asıl 2018 bilançoları etkilenir

Trafik sigortasında riskli sürücüler için havuz sistemini değerlendiren Şimşek'e göre havuz sigortalılar açısından faydalı oldu. Riskin sigortacılar arasında daha dengeli paylaşıldığını belirten Şimşek, "Böylece, sigortacılar sigortayı yapmaktan kaçınmıyorlar. Bu da tüketicileri rahatlattı" diyor. Trafik sigortalarında zararın önemli bir kısmının bedeni zararlardan geldiğini hatırlatan Şimşek, "Bedeni zararlarda ortalama ihbar süresi 500 gün. Dolayısıyla trafik sigortalarındaki fiyat düşüşünün bu yıla doğrudan yansıması olacağını düşünmüyoruz. Bu durum asıl, 2018'in teknik ve bilanço sonuçlarını etkileyecek" diye konuşuyor. Şimşek yaşanılan sel felaketlerinin ise yangın ve doğal afetler tarafında bilançoları bu yıl olumsuz etkileyeceği düşüncesinde.



Axa'nın basın toplantısına, (soldan sağa), Özer Şimşek, Gürgen Öz, Guillaume Lejeune ve Yavuz Ölken katıldı.

Derdiniz varsa, dermanı Axa'da

Axa'nın 13 Eylül'de düzenlediği toplantıya, Axa Sigorta Türkiye CEO'su Guillaume Lejeune, Özer Şimşek ve Axa Sigorta Teknik ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Başkan ve İcra Kurulu Üyesi Yavuz Ölken katıldı. Lejeune, Karayiplerdeki kasırga gibi doğa olayları ve iklim değişikleri yanında siber riskler ve yeni risklerle birlikte sektörün yeniden şekillendiğini vurgularken, Ölken ise Axa olarak sektörde yapay zeka, blockchain, nesnelerin interneti, endüstri 4.0 ve giyilebilir teknolojiler konusunda önemli adımlar attıklarını söyledi. "Dert Varsa Derman Axa" sloganıyla başlatılan kampanyada ünlü oyuncu Gürgen Öz de 'Oytunç' karakteri ile sigorta konusunda farkındalık yaratmak ve Axa Sigorta'nın tamamlayıcı sağlık, seyahat sağlık ve kadın girişimci sigortalarını tanıtmak amacıyla çekilen ve dijital mecralarda yayımlanan reklam filmlerinde yer alıyor.



Sigorta şirketleri acentelere empati göstermeli

Özgünkaya Sigorta'nın, İzmir'de 15'inci yıl kutlaması ve yeni Genel Müdürlük merkezinin açılışı gerçekleştirildi. Şirketin iki kurucu ortağı, Halit Gündoğdu ve Okan Özbillik'e göre, acenteler ve sigorta şirketleri arasındaki sorunlara yönelik çözüm, iletişimden ve empati yapmaktan geçiyor.

sigortamedia
ÖZEL HABER



Sigorta sektöründe dağıtım kanalı olarak acentelerin önemi yadsınamaz. Sigortalı bireylerin bir hasar olduğunda, dara düştüklerinde güvenecekleri dostların başında gelen acenteler, sektörde de büyümeyi ve yatırım yapmayı sürdürüyor. Bunun en güzel örneklerinden birisi de Özgünkaya Sigorta. 2002 yılında kurulan Özgünkaya'nın, 8 Eylül'de İzmir'de hem 15'inci yıl kutlaması hem de yeni Genel Müdürlük merkezinin açılışını gerçekleştirildi. Açılış dolayısıyla, SigortaMedya'nın sorularını yanıtlayan şirketin iki kurucu ortağı, Halit Gündoğdu ve Okan Özbillik, acenteler ve sigorta şirketleri arasındaki sorunlara yönelik çözümün, iletişimden ve empati yapmaktan geçtiğini söylüyor. Biraz da farklı bakış açısıyla, "Çalışılan her yerde sorun olacak. Eğer sorun yok ise iş yapılmıyor demek" diyen Gündoğdu, sigorta şirketlerine yönelik şu mesajları veriyor: "Acente, şirketin bulunduğu yörede temsilcisi ve aldıkları vekalet ile iş yapan aracı kurumudur. Tek işi de acenteliktir. Sigortalılarla yüz yüze olan yapılardır. Başka bir ifade ile sigorta şirketinin sigortalıya karşı reklamlar hariç ilk yüzüdür. Sigorta şirketinin güven aşılayıcı temsilcisidir. Bu nedenle iletişim kanallarının açık olması ve yöneticilerimizin acentelere empati ile yaklaşmaları en büyük arzumuz."

Acenteler gelişmeye açık olmalı

Acentelerin de sektörün gelişimi için gelişmeye açık, teknoloji ile barışık, kalite, güven ve çözüm odaklı çalışmasının gerekli olduğunu ifade eden Gündoğdu, "Ülkemizde bireysel ilişki oldukça yüksek. Kişiler tanıdığı bildiği insanlarla ile iş yapmayı severler, şirket adı ikinci plandadır. Ancak olumsuz bir olayla karşılaştıklarında suçladıkları kişi sigorta şirketi olur" diyor.

Özgünkaya Sigorta olarak, İzmir'de yeni iş yerine yatırım yapmalarının da iki temel nedeni olduğunu belirten Gündoğdu, "Birincisi mesai arkadaşlarımızın rahat modern ve sağlıklı bir ortamda huzurlu ve mutlu bir şekilde çalışmasını sağlamak. İkincisi, sigorta sektörünün geleceğinin parlak olduğuna inanmamız ve acenteliğini yaptığımız sigorta şirketlerini en iyi şekilde temsil etmek, sigortalılarımıza en iyi hizmeti sunmak" diye konuşuyor.

"Bu şirket hepimizin" dedik

Özgünkaya Sigorta'nın kuruluş hikayesi de ilginç. Şirketin kurucu ortağı Okan Özbillik, Özgünkaya Sigorta'nın, 3 Aralık 2002'de satış temsilcisi olarak çalıştıkları sigorta şirketinin



İki kişi başladı, 104 kişilik büyük bir ekip oldu

Gündoğdu Sigorta'nın kurucu ortağı Okan Özbillik'in verdiği bilgilere göre, şirket kuruluşunda iki kişi başlanan iş yerinde şu anda 30 kişi şirket merkezinde, diğerleri şubelerde olmak üzere 104 kişi çalışıyor. Şirket, şubeleri ile İzmir Merkez (Genel Müdürlük), Bursa (Gemlik, İnegöl, Mustafa Kemal Paşa) Denizli (Acıpayam, Tavas), Balıkesir (Gönen, Bandırma), Aydın (Merkez, Söke, Efeler) Muğla (Ortaca, Fethiye, Seydikemer), Manisa (Demirci, Köprübaşı, Salihli), İzmir'de (Menderes, Torbalı, Buca) sigortalılara hizmet veriyor.

sektörden çekilmesinden sonra kendi işlerini yapmaya karar vermesi ile kurulduğunu söylüyor. Şirketi kurarken temel hedeflerinin, sağlıklı ve yavaş büyümek ve beraber çalıştıkları arkadaşları ile patron-personel ilişkisi dışında 'bu şirket hepimizin' mantığı ile çalışmak olduğunu belirten Özbilik, ilk günkü heyecanlarını, bugün de devam ettirdiklerini söylüyor. Özbillik, Özgünkaya Sigorta olarak çalıştıkları sigorta şirketlerini en iyi şekilde temsil etme, müşterilere verilen hizmetlerde kalite, güven ve çözüm odaklı olma prensipleriyle beraber, teknolojik donanım ve sektörde öncü olacak yazılım yatırımları ile faydalı olmaya ve fark yaratmaya çalıştıklarını kaydediyor.

Önümüzde gidilecek yol çok

Sektörün bugünkü durumuna bakıldığında çok fazla sıkıntı olduğu ve sektördeki her kesimin karamsarlığa kapıldığını belirten Gündoğdu, "Ancak nereden geldiğimizi hangi konumda olduğumuzu unutmamak gerekiyor. Swiss Re'nin Sigma araştırmasına göre Türkiye, sigortada 88 ülke arasında kişi başına düşen 153 dolarlık prim ile 63'üncü sırada bulunuyor. İsviçre'de kişi başına düşen sigorta primi 7 bin 934 dolara ulaşırken, iflas etmiş Yunanistan'da sigorta tutarı Türkiye'nin üç katı. Bulgaristan da Türkiye'nin önünde bulunuyor. Bu açıdan bakınca daha çok yolumuz olduğu görülüyor" diyor.

Kurumsallaşma kaçınılmaz

Gündoğdu Sigorta'nın her iki ortağı da kurumsallaşmaya büyük önem veriyor. "Kurumsallaşma, ticaretin olmazsa olmaz kuralı" diyen Gündoğdu, "Şirketinizi ve geleceğinizi ayakta tutmak istiyorsanız



kurumsallaşmak kaçınılmaz. Bugün, Özgünkaya Sigorta Aracılık Hizmetleri, kısaca Özgünkaya ismi bizim isimlerimizin önüne geçti. Bizi tanımayan kişileri ilk ziyarete gittiğimizde bize "Acente satış temsilcisi misiniz?" diye soruyorlar; bu bizim için en büyük ödül. Hedefimiz, şirketimizin uzun yıllar ülkemize, sektörümüze ve insanlarımıza hizmet vermesi. İlham kaynağımız, rol modellerimiz de ülkemizde ve yurt dışında birkaç insan ömrü kadar zamandır yaşamını sürdüren şirketler ve onların yapıları" diyor.

Sektöre zarar veren kişiler yanlış anlaşılmaya yol açtı

Okan Özbillik'e göre sektörde şube organizasyonlarının sorunları içinde en büyük sıkıntı yanlış anlaşılmak. Söz konusu yanlış anlaşılmanın da 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu çıkmadan önce 'bildiği gibi çalışan' sektöre zarar veren ancak, şu anda sektörde olmayan kişilerden kaynaklandığını ifade eden Özbillik, "Oysa ki doğru ve yasal bir şube yapısı, sigortanın yaygınlaşmasına, istihdama, ve vergi gelirlerinin artmasına kısaca ülke ve sektörde çalışan kişilere katkı sağlayacak bir yapı" diyor.



Şube yapılanması tehdit değil yeter ki etik kurallara uyulsun

Gündoğdu Sigorta'nın kurucu ortağı Halit Gündoğdu, "Şube yapılanmaları acenteler için tehdit oluşturuyor mu?" sorusuna şu yanıtı veriyor: "Sigorta Acenteleri İcra Komitesi tarafından bir 'Acente Etik Kuralları' yayımlanmıştı. Şube organizasyonu yapan arkadaşlarımız etik kurallara uyarsa bırakın tehdit olmayı, tam tersi know-how ve sigortalıya ulaşmak açısından faydalı olacak. Burada en önemli onu etik kurallara uymak. Örnek olarak eğer bir ilçede bir iş hanında üç adet acente varsa ve siz bu iş hanının girişine şube açarsanız elbette bu acentelerin rekabet şansı azalacaktır. Ancak etik kurallara uyar bir sokak arkası veya biraz ilerisinde açarsanız sigortalıların yolunu kesmediğiniz gibi ilçede bulunan acentelere acentelikleri olmayan şirketlerden destek olabilirsiniz."



Şirketler çalışanların kişisel gelişimini sürekli desteklemeli

Şirketlerin genç yetenekleri çekmek için fark yaratması gerektiğini belirten Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, şirket olarak bu farkı çalışanlarının kişisel gelişimini her zaman destekleyerek yarattıklarını söyledi.



Dr. E. Baturalp Pamukçu

Türkiye'de en kalifiye iş gücünün çalıştığı sektörlerin başında sigorta sektörü geliyor. Özellikle iyi eğitim almış ve sigortacılığa gönül vermiş genç bireyleri bünyelerine katmak sigorta şirketleri için büyük önem taşıyor. Hayat dışı sektörde faaliyet gösteren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu, şirketlerin genç yetenekleri çekmek için fark yaratması gerektiğini söyledi. Pamukçu, şirket olarak bu farkı, çalışanlarının gelişimlerine önem vererek ve onları bu alanda her zaman destekleyerek yarattıklarını söyledi.

İK 10 yılda ciddi değişim yaşadı

Şirketlerde insan kaynaklarının (İK), son 10 yılda ciddi bir değişim yaşadığını belirten Pamukçu, "Bundan 10 yıl önce İK politikalarının gündemini özlük işleri ve yasal süreçler oluştururken, artık tüm İK'cıların gündemini yetenek yönetimi, motivasyon, verimlilik, çalışan memnuniyeti oluşturuyor" dedi. Aynı şekilde İK'nın konumunun da değiştiğini kaydeden Pamukçu, artık İK departmanlarının şirketlerin süreçlerine hakim, inovatif, yenilikçi ve stratejik bir departman haline geldiğini vurguladı.

Değişimin başlamasının başlıca nedenleri arasında; genç kuşağın yaklaşık 10 yıldır şirketlerde var olması ve teknolojinin ilerlemesinin yer aldığını ifade eden Pamukçu, "Eskiden daha resmi ve eski formatlarda yapılan iş görüşmeleri, Skype, telefon üzerinde görüşme, video konferans gibi daha modern formatlara taşınmaya başlandı. Genç kuşağın tüm dünyaya getirdiği yenilik, modernleşme ve dijitalleşme neredeyse tüm İK politikalarında etkisini göstermeye başladı. Eskiden kullanılan programlar, yerini web tabanlı programlara bıraktı" diye konuştu.

Genç ama tecrübeliyiz

Türk Nippon Sigorta'yı 'genç ama tecrübeli bir şirket' olarak tanımlayan Pamukçu, özellikle son yıllarda genç çalışanların sayısındaki artış nedeniyle şirket içerisindeki sinerji ve hareket alanının canlandığını kaydetti. Çalışanları için hem teknik hem de kişisel gelişim adına fırsatlar sunduklarını belirten Pamukçu, "Genç yeteneklerimizin yaşam boyu öğrenme güdüsünü benimsemelerini ve Şirket kültürümüzle onları yetiştirmeyi hedefliyoruz" dedi.





TNS AKADEMİ Türk Nippon çalışanlarını geliştiriyor

Türk Nippon Sigorta, şirket bünyesinde düzenlenen tüm iç ve dış kurumsal eğitimleri bir çatı altında toplamak amacıyla TNS Akademi'yi kurdu. Bu yıl, teknik/ mesleki bilgi ve beceri, kişisel ve yönetsel gelişim, yabancı dil gibi ana konu başlıkları altında çeşitli eğitimler düzenleyerek çalışmalarını başlatan TNS Akademi'nin eğitim programları arasında, telefonda etkili iletişim/kurum kültürü, yönetici gelişim programı, sigortacılık ile ilgili kısa ve yine uzun dönemli teknik eğitimler ile yabancı dil eğitimleri, takım çalışması, müzakere teknikleri ve koçluk eğitimleri yer alıyor. Türk Nippon Sigorta, ayrıca, çalışanlarının iş ve özel hayat dengelerini sağlamak adına, nefes, stres yönetimi, yoga, çocuğum ve ben gibi iş dışı platformlarda, ilgili konularda uzman kişilerle çalışanlarını bir araya getirdiği TNS-TALKS adı verilen seminerler düzenlemeye başladı.

Gönüllü BES'te katılımcının gönlü esnek fonlarda

Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) bir zamanlar katılımcıların en fazla rağbet ettiği fon olan kamu borçlanma TL'nin payı, son altı yılda yarı yarıya azaldı. Buna karşın içinde farklı yatırım araçlarını barındıran esnek fonlar ise istikrarlı bir seyir izliyor.



Türkiye'de Bireysel Emeklilik Sistemi'nin (BES), gönüllü tarafı son yıllarda biraz ivme kaybetmekle birlikte büyümeye devam ediyor. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin (EGM), yayımladığı verilerden hareketle birkaç rakam paylaşırsak, 8 Eylül itibarıyla sistemde toplam katılımcı sayısı 6 milyon 829.9 bin kişiye ulaşırken, katılımcıların devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü ise yaklaşık 72.7 milyar TL'ye yükseldi. Yatırıma yönlenen tutar ise 48.9 milyar TL oldu. Yüzde 25 devlet katkısının da etkisiyle büyüyen gönüllü BES'te son yıllarda katılımcıların fon tercihlerinde de radikal değişiklikler gözleniyor. Bir zamanların katılımcıların gözde fonu olan, 'kamu borçlanma TL'nin payı, son altı yılda yarı yarıya azalırken, içinde farklı yatırım araçlarını barındıran esnek fonlar ise istikrarlı bir seyir izliyor. Son yılların moda tabiriyle, 'BES'te esnek fonlar in, kamu borçlanma TL fonu out' diyebiliriz.

Katılımcının fon tercihi değişti

BES katılımcılarının fon tercihlerini anlayabilmek için EGM'nin, son yayımladığı 'Bireysel Emeklilik Sistemi 2016 Yılı Gelişim Raporu'na göz atmakta yarar var. Söz konusu Rapor, sözleşme gruplarına göre katılımcıların fon tercihleri ile ilgili önemli bilgiler içeriyor. Fon tercihlerinde en önemli değişiklik, 'kamu borçlanma (TL) fonu' ile ilgili. Bir zamanlar, katılımcıların en fazla rağbet ettiği emeklilik fonu olan ve içinde ağırlıklı olarak Hazine Bonosu, devlet tahvili gibi kamu iç borçlanma senetlerinin ve ters reponun yer aldığı kamu borçlanma TL fonu, giderek gözden düşüyor. 2010 yılında, söz konusu fonun katılımcıların fon tercihleri içindeki ağırlığı yüzde 52.69 iken, bu oran 2015'te yüzde 30.28 seviyesine, 2016'da ise yüzde 26.62'ye geriledi. İş Portföy'den alınan bilgiye göre, bu oran ağustos sonu itibarıyla yüzde 19.4 seviyelerine kadar düştü. Diğer bir deyişle, yedi yıl önce katılımcıların hemen hemen yarısı söz konusu fonu tercih ederken, günümüzde ise manzara biraz farklılaştı; oran kabaca yarı yarıya azaldı.

Getiri ve oynaklık belirleyici

Katılımcıların gözünde kamu borçlanma fonu TL'nin gözden düşmesinin de iki nedeni var: Birincisi, faiz oranlarındaki düşmeye bağlı olarak söz konusu fonların getirilerindeki düşüş. Rasyonet verilerine göre, kamu iç borçlanma araçlarının getiri performansının gösteren endeks (KYD), 2007'de yüzde 22.75 iken bu oran 2016'da 9.43'e gerilemiş. Bu yıl da yüzde 9'unda altında seyrediyor. Getirinin son on yıllık dönemde on puandan fazla düşmesi katılımcıları da farklı arayışlara itmiş. İkinci neden de kamu kesimi borçlanma araçlarının

vadelerinin uzaması, bu araçların piyasa faiz oranlarına karşı duyarlılığını ve dolayısıyla getiri oynaklığını (volatilite) artırması. Bu durum da doğal olarak BES katılımcılarını esnek fonlar gibi alternatif fonlara yönelmelerine neden oluyor. Küçük bir hususu da hatırlatmak gerekirse, BES'in ilk yıllarında katılımcıların fon dağılımlarını seçerken, katkı paylarının en az yüzde 30'unu devlet iç borçlanma senetleri ve ters repodan oluşan fonlara yönlendirmeleri zorunluluğu bulunmaktaydı. Bu nedenle sistemin başlangıç döneminde Kamu İç Borçlanma TL ve likit fonların toplam payı diğer fonlara göre daha yüksek oldu. Daha sonra bu zorunluluk kaldırıldı.

Esnek fonlarda portföy zengin

Kamu borçlanma TL'nin aksine esnek fonlarda ise olumlu bir gelişme söz konusu. 2010'da katılımcıların fon tercihleri içindeki esnek fonların yüzde 25.4 olan payı, 2015'te yüzde 33.23'e yükselmiş, geçen yıl ise yüzde 32.9 seviyelerinde gerçekleşmiş. Kamu borçlanma fonunun aksine, değişen piyasa koşullarına göre, hisse senedi, devlet iç borçlanma senetleri, kira sertifikaları gibi birçok yerli ve yabancı varlık türlerine yatırım yapması ve fon getirilerindeki dalgalanmanın azalması, esnek fonların, BES katılımcıları nezdinde cazibesini artırıyor.

Altın ve dövize yatırım yapan fonlara da talep artıyor



Türk insanının yatırım aracı olarak altın ve dövize olan ilgisi eskiden beri biliniyor. Bu durum, kendisini Bireysel Emeklilik Sistemi'nde de gösteriyor. Kamu borçlanma TL fonu'nun aksine döviz cinsinden varlıklara yatırım yapan kamu borçlanma (YP)'nin payı zaman içinde artıyor. Yine, 'Bireysel Emeklilik Sistemi 2016 Yılı Gelişim Raporu'ndaki verilerden yola çıkarsak, 2010 yılında, söz konusu fonun katılımcıların fon tercihleri içindeki ağırlığı yüzde 3.85 iken, bu oran 2015'te yüzde 7.23 seviyesine, 2016'da ise yüzde 8.57'ye yükselmiş. Keza, 2013'ten itibaren EGM'nin referans tabloları içinde yer almaya başlayan kıymetli madenler (altın) fonu'nun 2013'te payı, yüzde 0.33 iken bu oran 2016'da yüzde 2.70'e ulaşmış durumda. Ancak, her iki fonun da ağırlığının yüzde 10'un altında olduğuna dikkat çekmek gerekiyor. Altın ve döviz kurundaki oynaklık nedeniyle getirilerdeki belirsizlik, bazı katılımcıların altın ve döviz fonlarından uzak durmasına yol açıyor.

Otomatik katılımda tercih faizsiz fonlar

Gönüllü Bireysel Emeklilik Sistemi'ni bir kenara bırakıp, Otomatik Katılım Sistemi'ne odaklanırsak, basında da daha önce yer aldığı gibi otomatik katılımla BES'e dahil olan çalışan katılımcılar, 'faizsiz fonları' tercih ediyor. Otomatik BES'te, başlangıç fonları faiz getirisi içeren 'Başlangıç Klasik' ve faiz getirisi içermeyen 'Başlangıç Katılım' olmak üzere iki alt gruptan oluşuyor. Rasyonet verilerine göre, 31 Ağustos itibarıyla faizsiz fonların payı yüzde 62.76 ile ağırlığı oluşturuyor. Faiz içermeyen fonlar, BES'te portföy yönetim şirketlerince yönetilen emeklilik fonları arasında, katkı, değişken, dengeli, kıymetli maden, hisse, standart fon türleri içerisinde yer alıyor.

Esnek fonlar, yüksek getiriyi düşük getiri oynaklığıyla sağlıyor



TEVFİK ERASLAN

İş Portföy Genel Müdürü Tevfik Eraslan

İş Portföy Genel Müdürü Tevfik Eraslan, 2003 yılından sonra kamu kesimi borçlanma araçlarının vadelerinin uzamasının, bu araçların piyasa faiz oranlarına karşı duyarlılığını ve dolayısıyla getiri oynaklıklarını artırdığını söylüyor. Söz konusu araçların oynaklığının artmasının, muhafazakâr katılımcıların başka fonlara yönelmelerine neden olduğunu ifade eden Eraslan, "Bu fonlar arasında yer alan esnek fonlarda, portföy çeşitlendirmesi, fon getirilerinde ortaya çıkan dalgalanmaları azaltıyor. Bu nedenle göreceli olarak daha yüksek getiriyi daha düşük getiri oynaklığı ile sağlamak isteyen yatırımcıların kendi risk profillerine uygun esnek fonlara olan talebi zaman içerisinde arttı" diyor.

Kamu borçlanma TL'nin payı azalıyor

Fon Grubu	2015 (%)	2016 (%)
Kamu Borçlanma (TL)	30.28	26.62
Esnek	33.23	32.9
Likit	11.56	12.30
Hisse Senedi	7.38	6.98
Standart	9.04	9.93
Kamu Borçlanma (YP)	7.23	8.57
Kıymetli Maden	1.29	2.70
Toplam	**100**	**100**

Kaynak: EGM, 'Bireysel Emeklilik Sistemi 2016 Yılı Gelişim Raporu'

'Otomatik BES'te faizsiz fon ağırlığı % 60'ın üzerinde

Fon türü (TL)	Fon büyüklüğü (%)	Pay
Başlangıç katılım	647.012.405,29	62.76
Başlangıç klasik	383.845.594,67	37.24
Toplam	**1.030.857.999,96**	**100.00**

Kaynak: Rasyonet.

Esnek fonların cazibesini ne artırıyor?

▼ Değişen piyasa koşullarına göre, hisse senedi, devlet iç borçlanma senetleri, kira sertifikası gibi bir çok yerli ve yabancı varlığa yatırım yapıyor.
▼ Temettü, faiz ve kira sertifikası geliri elde etmeyi hedefliyor.
▼ Birçok varlığa yatırım yapması, riskin dağıtılması ve portföy çeşitlendirmesine yol açıyor.
▼ Portföy çeşitlendirmesi de fon getirilerinde ortaya çıkan dalgalanmaları azaltarak, getirileri olumlu etkiliyor.



Eray Türker

Akgün Türker

"İpekyolu" projesindeki yatırımları Türker Broker sigortalayacak

Yurt dışı reasürans brokerliğinde 10 yılda ektikleri tohumların sonuçlarını almaya başladıklarını ifade eden Türker Sigorta ve Reasürans Brokerliği yönetici ortakları Eray Türker ve Akgün Türker, Çin Halk Cumhuriyeti'nin yeni "İpekyolu" projesi kapsamında Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan'da yapılacak olan yatırımları sigortalayacaklarını söylediler.

AZİZ KÜÇÜK
aziz@sigortamedia.com

Son yıllarda Türkiye dışındaki faaliyetlerini artıran Türker Sigorta ve Reasürans Brokerliği, Lloyd's ile olan iş hacmini genişletmeye çalışıyor. İran'da da çalışmalarını artıran Türker Broker, İran sigorta sektöründen yaklaşık 100 yöneticinin katıldığı bir seminer düzenleyerek, katastrofik riskleri masaya yatırdı. Türker Broker, aynı zamanda Çin Halk Cumhuriyetinin mega projesi olan ve Çin'den Avrupa'ya bütün coğrafyayı kapsayan yeni "İpekyolu" projesi kapsamında yapılacak olan yatırımların sigorta poliçelerinin bu ülkelerde düzenlenmesini gerçekleştirecek.

Türker Sigorta ve Reasürans Brokerliği yönetici ortakları Eray Türker ve Akgün Türker, dünya reasürans piyasasındaki son gelişmeleri değerlendirdi. Eray Türker, reasürans piyasasının son yıllarda büyük hasarlar meydana gelmediği için son derece olumlu sonuçlar elde ettiğini belirtti. Dünyadaki faizlerin düşüklüğü sonucunda ortaya çıkan para bolluğunun reasürans kapasitesini artırdığını söyleyen Türker, "Reasürans piyasasındaki sermaye girişi sayesinde reasürans primleri her sene düzenli şekilde düşmeye başladı" dedi.

"Reasürans primlerindeki düşüş duracak"

Son aylarda Kuzey ve Güney Amerika'da art arda büyük doğal felaketlerin meydana geldiğini hatırlatan Eray Türker, "Harvey ve Irma sonucunda yaklaşık olarak 75 milyar dolar civarında sigortalı hasar bekleniyor. Ancak bu büyüklükte hasarlar bile dünya reasürans piyasası tarafından çok büyük sıkıntı çıkarmadan ödenebiliyor. Büyük hasarlar sonucunda reasürans primlerinde yaklaşık 5 yıldır devam eden düşüşün duracağını düşünüyorum" şeklinde konuştu.

"Lloyd's şartları bizi disipline ediyor"

Lloyd's ile direkt olarak iş yapma hakkına sahip tek broker olduklarını ifade eden Eray Türker, "Umarım diğer meslektaşlarımız da gelecekte bu yolu izlerler" dedi. Lloyd's brokeri olmalarının kendilerine getirdiği en önemli faydayı açıklayan Eray Türker, bunu plasman disiplini ve global bir bakış açısı sağlaması olarak nitelendirdi. Lloyd's içerisinde yapılan plasmanlarda yerine getirmek zorunda olunan slip şartları olduğunu belirten Türker, "Bu şartlar bizi

“Londra’da ofis açma ve ekip kurma planımız var”

Lloyd’s ile önemli bir iş hacimlerinin olduğunu kaydeden Eray Türker, “Bu iş hacmini artırmaya çalışıyoruz ve Lloyd’s içinde ilişkiler geliştiriyoruz. Yakın gelecekte ise Londra’da ofis açma ve ekip kurma planımız var, eğer bunu mümkün kılabilirsek Lloyd’s ile olan işlerimizde de bir öte aşamaya geçmiş olacağız” açıklamasını yaptı.



profesyonellik açısından disipline ediyor” dedi. Lloyd’s dünyasının içine girdikçe dünya sigorta pazarının bir parçası olunduğunu ifade eden Türker, “Türkiye dışında iş yapmak için önünüzde müthiş bir birikim ve dünya çapında bilinen bir platform bulunuyor. Tabii bunları kullanıp avantaja çevirmek bize kalmış. Elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyoruz, ama daha yapacak çok iş var” şeklinde konuştu.

“Türkiye’nin AB dışında olması önemini artırdı”

Türker Broker Yönetici Ortağı Akgün Türker ise ülkemizdeki ekonomik ve siyasi gelişmelerin Lloyd’s’un Türkiye’ye bakış açısına kattıkları hakkında değerlendirmelerde bulundu. Akgün Türker, “Ülkemizdeki ekonomik ve siyasi gelişmeler bütün dünyada Türkiye’ye bakışta değişiklik yarattı, bazıları için bu değişiklik olumsuz olurken bazıları içinse olumlu oldu. Lloyd’s içindeki şirketler için de sanırım aynı yorumu yapabiliriz. Güncel hayatta deneyimlediğimiz kadarıyla ciddi bir değişiklik olmadı, zira Lloyd’s Türkiye’de çok uzun süredir çok çeşitli ürünlerle ve ilişkilerle iş yapıyor. Aynı zamanda Brexit ile birlikte Türkiye’nin AB dışında olması Lloyd’s açısından Türkiye’nin önemini artırdı diye düşünüyorum” dedi.

“Modelleme lisansına sahip olan tek şirketiz”

Akgün Türker, ‘Türker Broker’ ve ‘Turker Re’ olarak Türkiye ve yurt dışındaki çalışmaları hakkında bilgiler verdi. Türker Broker olarak Türkiye içinde sigorta ve reasürans brokerliği, Turker Re olarak ise Türkiye dışında reasürans brokerliği yaptıklarını belirten Akgün Türker, “Henüz Türkiye dışında herhangi bir ülkede sigorta brokerliği faaliyetimiz bulunmuyor. Türkiye sigorta piyasası içinde hem sigorta hem de reasürans brokerliği bazında hemen hemen her branşta çalışıyoruz” şeklinde konuştu. Olabildiğince ve imkanları dahilinde teknik ve teknolojik yatırımlar yaptıklarını söyleyen Akgün Türker, “Örnek olarak mevcut durumda deprem modellemesini in-house yapabilen ve modelleme lisansına sahip olan tek şirketiz” diye konuştu.

“10 yılda ektiğimiz tohumları aldık”

Eray Türker, orta ve uzun vadedeki en önemli hedeflerinden birisi olan yurt dışı reasürans brokerliğinde özellikle son bir yılda son 10 yılda ektikleri tohumların sonuçlarını almaya başladıklarını ifade etti. Eray Türker, “2007 yılından beri aktif olarak Azerbaycan’dayız ve bir ofisimiz var, bu ofis Azerbaycan yanında Gürcistan’da da iş yapmaya başladı. Dubai ofisimiz ile birlikte Ortadoğu’da ve Kuzey Afrika’da özellikle retrosesyon anlaşmalarına aracılık ediyoruz ve bu alana konsantre olduk. Bunun yanında Amerika’daki iş ortağımız ile birlikte Kuzey Amerika ve Bermuda, İtalya’daki iş ortağımız ile ise İtalya’daki sigorta ve reasürans şirketlerinin trete plasmanlarında yer alıyoruz. İran’ın uluslararası sisteme entegre olma adımlarıyla birlikteyse İran’da çalışmalarımızı artırdık, bu sene Mayıs ayında sigorta sektöründen yaklaşık 100 yöneticinin katıldığı bir seminer düzenledik ve İran’dan işler almaya başladık. Halihazırda Çin’de yürüttüğümüz önemli bir projemiz var, umarım olumlu sonuçlanır” dedi.

‘İpekyolu’ projesi ile ülkeler ve kıtalar birbirine bağlanacak

Türker Broker, Çin devletinin mega projesi olan ve Çin’den Avrupa’ya bütün coğrafyayı kapsayan yeni “İpekyolu” projesi kapsamında Çin’de bu projeyi yöneten sigorta havuzu ile bir anlaşma imzaladı. Proje kapsamında Türkiye’de Çin devletinin yatırımcı ve operatör olarak yer alacağı projelerin sigorta ve reasürans brokeri olarak atandı. Yeni ‘İpekyolu’ projesi hakkında bilgiler veren Eray Türker, “Bu proje içerisinde özellikle ulaşım konusunda ülkeleri ve kıtaları birbirine otoyollar ve demiryolları ile bağlamayı hedefliyor ve bütün Avrasya bölgesini kapsıyor. Bu proje kapsamında yapılan örnek bir yatırım Çin-İngiltere arasındaki demiryolu oldu. Bu kapsamda Çin Halk Cumhuriyeti ve Çinli firmalar tarafından Türkiye’de çok büyük alt yapı yatırımları yapılması planlanıyor ve hedefleniyor. Tabii bu büyük yatırımların da sigortalanması söz konusu ve Çin sigorta pazarı bu projeleri sigortalamak için ayrı bir sigorta havuzu kuruyor. Biz de bu havuzun yöneticisi olan şirket ile bir anlaşma imzaladık ve Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan’da yeni İpekyolu projesi kapsamında yapılacak olan yatırımların sigorta poliçelerinin bu ülkelerde düzenlenmesini gerçekleştireceğiz” dedi.

Sel sigortası depreme göre daha geride

Sektör olarak sel riskine daha fazla dikkat vermek gerektiğini vurgulayan Akgün Türker, sel riskine karşı sigortalanma oranının düşük olduğunu belirtti. Türker Boker olarak özellikle modelleme konusunda ne yapılabilir onu takip ettiklerini kaydeden Türker, “Sadece sel değil, özellikle tarımsal ürünleri etkileyen diğer doğal afetleri de kapsayacak bir modelleme geliştirilebilirse hem sigorta hem de reasürans şirketleri açısından daha doğru risk hesaplaması yapmak mümkün olabilecek” dedi. Aynı zamanda DASK’ın dünyadaki deprem havuzlarının altın standardı olarak değerlendirildiğini açıklayan Türker, bunun her toplantıda dile getirildiğini açıkladı.

200 milyar dolara yaklaşan hasar beklentisi korkuttu

Dünya reasürans piyasasının aktörlerinin buluştuğu Monte Carlo Toplantısı'na ülkemizden JLT Türkiye katılım sağladı. JLT Türkiye CEO'su Servet Gürkan, 200 milyar dolara yaklaşan hasar beklentisinin piyasaları çok tedirgin ettiğini, bu nedenle toplantının öncelikli konusunun katastrofik hasarlar olduğunu söyledi.



Servet Gürkan

Dünya reasürans piyasasının aktörleri 10-13 Eylül 2017 tarihleri arasında Monte Carlo'da bir araya geldi. Ülkemizden toplantılara katılan JLT Türkiye, reasürans sektörünün nabzını Hayatımız Sigortalı ile paylaştı. JLT Türkiye CEO'su Servet Gürkan, reasürans piyasasının değerlendirildiği ve yeni dönem hedeflerin paylaşıldığı 61'inci Monte Carlo Toplantısı'nın Amerika'da meydana gelen Harvey ve Irma kasırgalarının belli olmayan sonuçları nedeniyle oldukça stresli başladığını söyledi.

200 milyar dolara yaklaşan hasar beklentisinin piyasaları çok tedirgin ettiğini ve piyasanın fiyatları artıracağı görüşlerinin toplantılarda görüşüldüğünü açıklayan Gürkan, "Bu nedenle bu yılki Monte Carlo buluşmasının birinci öncelikli konusu katastrofik hasarlar ve bunların nasıl karşılanacağı konusuydu. Doğal afetlerin dünya genelinde artan bir seyir göstermesi sigorta ve reasürans şirketlerini mali yapılarını ve rezervlerini daha dikkatli kontrol etmeye ve hem teminat verip risk kabul etme konusunda hem de mali yapılarının güçlenmesi konularında tedbirler almaya zorluyor" dedi.

Irma Kasırgası korkuttu

Irma Kasırgası'nın arifesinde yapılan toplantılarda tüm reasürörlerin gözünün cep telefonlarında olduğunu ifade eden Gürkan, bunun sebebini Irma Kasırgası'nın



ABD'ye verebileceği büyük ekonomik zarar olasılığı olarak açıkladı. Ancak beklendiği gibi olmadığını kaydeden Gürkan, sözlerine şöyle devam etti: "Her geçen yıl biraz daha ucuzlayan CAT fiyatlarının bu sene de ucuzlamasının konuşulduğu Monte Carlo toplantılarında yeni düzenin 'softening of softening' yani yumuşak pazarın daha da yumuşaması olarak adlandırıldığı görülmekteydi. Sermaye girişinin arttığı reasürans piyasalarında CAT fiyatlarındaki düşüş reasürörleri yeni niş alanlar bulmaya zorlamakta olup, piyasaların büyük bir felaket yaşamadan bu seyirde devam edeceği kanaati yaygın görüş olarak

konuşuldu. Bu dönemde u/w'ların iki konuyu çok dikkat ettikleri; öncelikle rakiplerinden bir miktar daha iyi bir karlılık rasyosu yakalamak ve ikinci olarak da uyguladıkları fiyat politikalarının daha iyi ürünler sunmaları ve müşterileri ile uzun süreli ilişkilerini sürdürebilmelerine olanak sağlayacağına inanmaları görülüyor."

Fasiliteler, karlılık sorunu olan reasürörler için bir çıkış yolu

Reasürans piyasalarındaki teminat bolluğunun en verimli şekilde müşterilere ulaştırılmasının bir yolu olan fasilitelerin, karlılık sorunu olan reasürörler için bir çıkış yolu olabileceği de Monte-Carlo'da konuşulan konular arasındaydı. Gürkan, reasürans sektöründe yaşanan gelişimin ve sigortalama süreçlerinin teknoloji yardımıyla otomatikleşmesinin en önemli kazanımı olan fasilitelerin daha fazla kullanılması gerektiği yönünde görüşlerin sık sık duyulduğunu söyledi. Gürkan, hem hızlı ve otomatik kapasite bulmayı kolaylaştırması hem de operasyonel maliyetleri düşürmesi bakımından fasilitelerin daha çok gündemde olacağına kesin gözüyle bakıldığını da ifade etti.

Yeni CAT riskleri, iklimsel olaylar ve salgın hastalıklar

Sigortaya bağlı finansal enstrümanlardan ilk akla gelenin CAT Bond'lar olduğunu belirten Gürkan, "Özel olarak teminata/ipoteğe bağlanmış ve emeklilik fonları ile desteklenen reasürans anlaşmaları geleneksel Cat Bond'ların kısmen de olsa yerini aldığı konuşuluyordu. Ancak sigortaya bağlı finansal enstrümanların birçok piyasaya girdiği de bir diğer tespitti. Londra sigorta piyasası kendini sigortaya bağlı finansal enstrüman merkezi haline getirmeye çalışıyor. Dünya bankasının destek bondlarını özellikle inşaat konusunda desteklediği görülüyor. İklimsel olaylar ve salgın hastalıklar da yeni CAT riskleri olarak yerlerini almış bulunuyor. Sigortacılar sorumluluk ve özel riskler, sigortalarının bu yeni alternatif kapasitelerden etkilenmeyeceğini umut ediyorlar" diye konuştu.

Bu yıl da başarılı ve verimli geçen toplantıların şirketlerin birbirlerine başarı ve verimli iş birlikleri dilekleri ile sona erdiğini söyleyen Gürkan, sosyal etkinliklerin güzel anıları ile 2018 Eylül'ünde 62'nci kez buluşulacağını da belirtti.





"Birleşme ve satın almalar önümüzdeki dönemde de devam edecek"

Piyasaların gerek düşük karlılık gerekse fiyatların bir süredir düşüş eğiliminde olması nedeniyle organik büyümenin mümkün olamayacağını ifade eden Gürkan, şirketlerin birleşmeler ve satın alma yolları ile büyüme ve karlılıklarını artırma düşünce ve niyetlerinin halen geçerliliğini koruduğunu söyledi. Hem sigorta ve reasürans şirketleri hem de brokerler arasında bunun önümüzdeki dönemde de devam edeceği görüşünün hakim olduğunu ifade eden Gürkan, "Axis Capital ve Novae, Sompo ve Endurance, Fairfax ve Allied World, Hannover Re ve Argenta bu yılın önemli birleşme ve satın alma anlaşmalarının örneklerinden olduğunu gösterdi. Bu anlaşmaların birleşme ve satın almaların devam edeceğini doğrular nitelikte oldukları beyan edildi" dedi.



Teknoloji reasürans piyasalarına ne şekilde yön verecek?

Reasürans piyasası fiyatlarının düşmesi ve bununla birlikte teknolojinin de sigorta sektöründeki varlığının artması ile birlikte aracıların teknoloji kullanımlarının uzun süredir gündemde olduğunu belirten Servet Gürkan, "Özellikle brokerlerin ve Insurtech firmalarının reasürans kapasitesini teknoloji kanalıyla kullanıyor olmasının, reasürans piyasalarına ne şekilde yön vereceği önemli gündem maddelerinden bir tanesiydi. Lemonade gibi ses getiren yatırımların finansal sonuçlarının hayal kırıklığı bu teknolojik devrim için sigorta sektörünün henüz hazır olmadığının göstergesi olup olmadığı en önemli soru işaretlerinden biri olarak halen geçerliliğini koruyor" açıklamasını yaptı.



Cengiz Ferhat Altay

Şirketlerin yeni eğlencesi: MİZAH ATÖLYESİ

‘Organik mizah’ ile şirketlerin keyfi yerine geliyor





Kurum ve kuruluşlara özel program hazırlayan, etkinlik planı sunan Mizah Atölyesi, katılımcılarla birlikte çeşitli bazı doğaçlama egzersizler uygulayarak, sıkıcı olan hayatı renklendiriyor. Mizah Atölyesi’nin kurucu eğitmeni Cengiz Ferhat Altay, atölye ile iş yaşamından sıkılan çalışanları eğlenceli doğaçlama oyunlarla keyiflendirdiklerini söylüyor.

İş hayatının yoğun ve yorucu temposu bünyelerimizi her geçen gün biraz daha zorlamaya devam ederken bazen biraz durup dinlenmek ve tazelenmek istiyor insan. Aslında bir anlamda; deşarj olabildiğimiz, kısa ama etkili molalara ihtiyaç duyuyoruz. İşte bu sayımızda tam da bu ihtiyaca yönelik bir yaklaşımla tasarlanmış, oldukça eğlenceli ve etkili bir atölye fikrini paylaşmak istedik sizlerle: Mizah Atölyesi. Bu keyifli atölyenin detaylarını ve iş yerinde mizahın faydalarını atölyenin kurucu eğitmeni Cengiz Ferhat Altay ile konuştuk.



Bize Mizah Atölyesi'nden bahseder misiniz? Neler yapılıyor bu atölyede?

Mizah Atölyesi, içinde her daim mizahi bir dilin ve dolayısıyla da eğlencenin olduğu keyifli bir iletişim şekli ve fikrine dayanan interaktif bir atölye çalışması aslında. Bununla beraber atölye bünyesinde katılımcılarımızla birlikte çeşitli özel bazı doğaçlama egzersizler uygulayarak ve son derece eğlenceli doğaçlama oyunlar da gerçekleştirerek tam anlamıyla "organik mizah" üretiyor ve birlikte gülüp eğleniyoruz. Ancak şunu da belirtelim ki Mizah Atölyesi bir çeşit doğaçlama tiyatro performansı ya da gösterisi değil. Bu nedenle de herhangi bir ekip tarafından değil de tüm katılımcıların özel bir parçası olduğu özgün bir program ve uygulama dahilinde interaktif olarak gerçekleştiriliyor. Aslında atölyenin en önemli özelliği de işte bu tamamen katılımcıların enerjisiyle şekillenen bir formda ve oldukça özgün bir yapıda tasarlanabiliyor olması diyebiliriz. Çünkü özellikle bu yaklaşım sayesinde, katılımcılarımızın kendilerini gerçekten özel hissedebildiği ve içinde olmaktan keyif alabildikleri bir atmosfer sunmuş oluyoruz onlara.

Peki, Mizah Atölyesi fikri nasıl ortaya çıktı?

Mizah Atölyesi fikri iş yaşamının ciddi ve gergin atmosferine biraz neşe ve eğlence katarak mizahın çok yönlü fayda ve etkilerini çalışanlarla da paylaşabilmek amacıyla ortaya çıktı diyebiliriz. Çünkü her ne işle meşgul olursanız olun mizah, gününüzün ortalama üçte birini geçirdiğiniz iş yerinizde soluduğunuz atmosfere farklı bir hava katmanın ve rutinin dışına çıkarak biraz deşarj olabilmenin de en iyi yollarından biridir. Öyle ki yapılan birçok araştırma, mizahın gerginliği ve stresi azaltarak insanların kendilerini daha iyi hissetmelerine yardımcı olduğunu gösteriyor. İş dünyasının oldukça yoğun bir tempo ve yüksek düzeyde stres ile örülü havasına baktığımızda ise çalışanların kimi zaman biraz nefes alarak rahatlamalarının ne kadar önemli bir ihtiyaç olduğu da aşikar. İşte Mizah Atölyesi aslında tam da bu ihtiyaçtan yola çıkarak düşünüp tasarladığımız bir süreç sonucunda ortaya çıktı ki aldığımız talepler de ne kadar doğru bir girişimde bulunduğumuzu ispatlar nitelikte.

"Yaşamlara epey bir mizah kattık"

Hangi kapsamda ve daha çok kimler için yapıyorsunuz Mizah Atölyesi'ni?

Öncelikle Mizah Atölyesi'nin oldukça geniş bir çerçeve ve etkileşim alanına sahip olduğunu söylemek mümkün. Öyle ki atölyeyi; moral-motivasyon etkinlikleri kapsamında ve ürün lansmanı; şirket, bayii ve acente toplantıları gibi geniş katılımlı organizasyonlar dahilinde gerçekleştirebiliyor, kurum içi eğitim aktivitelerinin de keyifli bir bileşeni olarak tasarlayabiliyoruz. Özellikle yoğun ve yorucu eğitim toplantılarının arasında, katılımcıların eğlenceli bir mola dahilinde enerji ve dikkatlerini yeniden toparlamalarına yardımcı olmak açısından da Mizah Atölyesi son derece etkili olabiliyor. Ayrıca atölyeyi birlikte çalışacağımız adrese özel bir formda dizayn edebiliyor, atölye içeriğini de kurum ve şirketlerin ihtiyaçları doğrultusunda oluşturabiliyoruz. Aslında özetle ve popüler bir tabirle de "haute couture" işler üretiyoruz onlar için. Bu doğrultuda şimdiye dek; bankacılık ve finans sektöründen fabrikalara, teknoloji şirketlerinden üniversitelere kadar oldukça geniş bir yelpazede, her yakadan binlerce kişiyi Mizah Atölyesi ile buluşturarak bu kişilerin yaşamlarına epey bir mizah kattık.

İş yerinde mizahın fayda ve etkileri nelerdir?

İş yerinde mizahın fayda ve etkilerini uzun uzun anlatmak mümkün aslında. Çünkü gerçekten de hem fiziksel hem de mental açıdan çalışan sağlığına oldukça faydası var mizahın. Ama tüm bunlar arasında, sağlığı her anlamda kötü etkileyen yüksek stres düzeyini azaltarak kendimizi iyi hissetmemize imkan tanıyan rahatlatıcı etkisi ön plana çıkıyor mizahın. Bu yönüyle de aslında çalışanların en temel sorunlarından birine oldukça etkili ve bir o kadar da keyifli bir çözüm sunmuş oluyor mizah. Ayrıca yapılan birçok araştırma da gösteriyor ki biraz eğlenmek ve gülmek yoğun çalışmanın olumsuz etkilerini giderebilmenin de en iyi yollarından biri aslında. Bunun yanında mizahın kişiler arası iletişimi destekleyerek ekip ruhunu beslediği, takım çalışmasına olumlu katkılar sağladığı; empati, yaratıcılık, kriz yönetimi ve analitik düşünme becerilerini yüksek oranda geliştirdiği de yine mizahın bilimsel olarak kanıtlanmış diğer faydalarından. Dolayısıyla tüm bunlar ışığında, iş yerinde mizahın aslında hem bir ihtiyaç hem de çalışma hayatı açısından başlı başına önemli bir fayda aracı olduğunu söylemek mümkün. İşte biz de bu farkındalık paralelinde mizahın iyileştirici ve rahatlatıcı gücünü her geçen gün çok daha fazla kişiyle paylaşıyor, iş yerinde mizahın fayda ve etkilerini giderek daha çok kurum ve kuruluşla buluşturmaya çalışıyoruz.

www.mizahatolyesi.com



Cengiz Ferhat Altay kimdir?

Cengiz Ferhat Altay, ABD'de oyunculuk ve tiyatro eğitimi aldı. Türkiye'de de doğaçlama eğitimi gördükten sonra 2009 yılından itibaren bu alanlarda kişisel atölye çalışmalarına başlayan Altay, birçok üniversite, kurum ve kuruluş bünyesinde çeşitli atölyeler, tek kişilik gösteri ve doğaçlama sahne performansları gerçekleştirerek binlerce kişiyle buluştu. Boğaziçi Üniversitesi mezunu olan Altay, halen Marmara Üniversitesi'nde Sinema-TV Yüksek Lisansı'na devam ediyor. Altay kurumlar bünyesinde çeşitli gösterilerle birlikte, mizah odaklı özel atölye çalışmaları gerçekleştiriyor.



Zafer Sağlam

Tur Assist günde 1.200 ikame araç temin ediyor

Tur Assist'in 2004 yılından beri ikame araç temin ettiğini açıklayan Tur Assist Hizmet Birimleri ve İş Geliştirme Müdürü Zafer Sağlam, ikame araçların T-Rac üzerinden verildiğini açıklayarak, "Yılın bazı yoğun dönemlerinde, günlük 1200'e yakın ikame araç veriyoruz" dedi.

AZİZ KÜÇÜK
aziz@sigortamedia.com

Tur Assist, müşterilerinin başına gelebilecek herhangi bir kaza veya mekanik arıza sonucu serviste onarım gören aracının yerine 'ikame araç' temin ediyor. Eksper veya servisin belirttiği sayıdaki onarım günü süresince, kiralık araç sağlayan Tur Assist'in Hizmet Birimleri ve İş Geliştirme Müdürü Zafer Sağlam, şirketin müşterilerine sunduğu hizmet ve avantajlar hakkında önemli bilgiler verdi. Sağlam, "Tur Assist, Türkiye'de sigorta, otomotiv, finans ve diğer sektörlerdeki çeşitli kurumların müşterilerine 7 gün 24 saat acil hizmetler sunan asistans sektörünün lider firması. Şirketimiz rent a car, çekici ve kurtarıcı, ambulans, ev onarım, otel, acente gibi firmaları düzenli denetim ve eğitimlerden geçerek en üstün standartlarda hizmet veriyor" ifadelerini kullandı.

Şu anda Tur Assist'in 4 bine yakın logolu çekme ve kurtarma aracı bulunduğunu belirten Sağlam, "Rent a car hizmeti de 81 ilde 210 şube ile veriliyor. Bunun dışında çok sayıda tesisatçı, çilingir, otel, organizasyon şirketi, ambulans ve otocam firması, avukat ve doktor gibi daha pek çok birim hizmet ağımıza dahil" dedi.

"İhtiyaçlara özel yeni hizmetler oluşturuyoruz"

Ürün geliştirme aşamasında, müşteri ihtiyaçlarını yerinde tespit ederek yeni hizmetler oluşturmayı önemsediklerini ve bu konuda yatırımdan kaçınmadıklarını ifade eden Sağlam, "Müşterilerimizin ihtiyaçlarına çok hızlı ve kuruma özel çözümler getirebilmemiz bizi sektörde de güçlü kılıyor. Bu anlamda birlikte çalıştığımız her paydaşla gerçek bir sinerji yarattığımıza inanıyoruz. Şirketimiz hem sigortalıların hem de sigorta şirketlerinin kazanacağı ürünler hazırlıyor. Bunun yanı sıra, yol yardım hizmeti sunduğumuz bütün müşterilerimizin araçları kaza nedeniyle hareket edemez hale geldiğinde, Tur Assist, kiralık araç ağındaki geniş portföyünden yararlanarak bu firmalara araç yedekleme hizmeti de sağlıyor" ifadeleri kullandı.

Sıkıntılı anlarda bir telefon kadar yakında!

Tur Assist'in, sürücüleri yolda mağdur etmemek adına yürüttüğü faaliyetler hakkında bilgiler veren Sağlam, "Müşterimiz, karşılaşabilecekleri herhangi bir kaza veya mekanik arıza sonucu yolda kaldığında öncelikli olarak kendilerine verilen numaralar üzerinden Tur Assist'e ulaşabilirler. Bu noktadan sonra çağrı merkezimizde görev alan her biri alanında uzman operatörlerimiz, müşterilerimizin problemini en iyi şekilde tespit ederek sorunun giderilmesine yönelik çözümler sunuyor. Örneğin akü bitmesi gibi bir durumda yol kenarı yardım servisimiz aracın bulunduğu noktaya gönderilerek akü takviyesi veya akü değiştirme işlemini gerçekleştirdikten sonra seyahate devam imkanı sağlıyor" şeklinde konuştu.

Sağlam, yerinde giderilemeyecek boyutta bir problem olduğunda ise çekici ya da

kurtarma aracı görevlendirilerek aracın 'Hasar Destek Merkezi'ne veya en yakın servise çekilmesini sağladıklarını ifade etti. Sağlam sözlerine, "Ayrıca aracın serviste onarım gördüğü, araçsız kalınan süre içerisindeki mağduriyetin giderilmesi adına, aracın sınıfına ve konforuna yakın, kurumsal anlaşmalı tedarikçi firmalarımızca ikame araç yönlendirilmesi hizmeti veriyoruz. Tahsis edilen bu ikame araç hizmeti sayesinde yolda kalan müşterilerimizin seyahatinin devamı ya da ikametlerine ulaşımı sağlanıyor" şeklinde devam etti.

İkame araca talep arttı

Araç tahsisinin, teminatlar çerçevesinde belirlenen segmentlerde yapıldığını açıklayan Sağlam, yine teminatlar doğrultusunda adrese teslim edilebilme ve adresten iade alınması imkanının da mevcut olabildiğini aktardı. Sağlam, "İkame araç hizmeti, eskiden belki de sahip olunan teminatların içeriklerinin bilinmemesinden dolayı çok fazla kullanılmayan bir uygulamayken artık günümüzde müşterilerin sıkça başvurduğu bir hizmet olarak karşımıza çıkıyor. Tur Assist olarak ikame araç hizmetlerimizi uzun yıllardır başarı ve memnuniyetle müşterilerimize sunuyoruz" şeklinde konuştu.

Yılda 1.5 milyon güne yakın kiralama yapılıyor

Sağlam, Tur Assist'in iş hacmi hakkında bilgiler vererek, ""Şirketimizin ikame araç ağı, yılda 1 milyon 500 bin güne yakın kiralama yapıyor" dedi. Ayrıca yaşanan dolu ve sel afetinde müşterilerine ikame araç sağlayarak onları mağdur etmediklerini belirten Sağlam, "Temmuz ayı içerisinde meteoroloji tarafından şiddetli yağış uyarısının yapılmasının ardından gerekli tedbirleri alarak sahada birebir hizmet veren çekici araç filomuzun araç sayısını artırdık. İkame araç filosunu da çevre illerden araç takviyesi şeklinde destekleyerek sigortalılara altyapının elverdiği ölçüde maksimum düzeyde hizmet vermeye devam ettik. Olumsuz hava koşullarında yaşanan mağduriyetleri hafifletmek için olağanüstü bir çaba göstererek müşterilerimizin yanında olduk" ifadelerine yer verdi.



"Yüzde 98 müşteri memnuniyeti"

Sağlam, Tur Assist'in tüm operasyonlarının ileri teknoloji ve çağdaş güvenlik sistemleriyle donatılmış çağrı merkezi tarafından yönetildiğini belirterek, "Her biri konusunda uzman, farklı kademelerde 400'e yakın operatörün 7 gün 24 saat hizmet verdiği bu merkez yüzde 98'in üzerinde müşteri memnuniyeti oranıyla çalışıyor" dedi.

İkame araç T-Rac portalı üzerinden veriliyor

Böylesi büyük bir ikame araç organizasyonunun yönetimine de değinen Sağlam, Tur Assist'in 2004 yılında ikame araç organizasyonuna başladığını belirterek, "Yılın bazı yoğun dönemlerinde, günlük 1.200'e yakın ikame araç veriyoruz. Bunu telefon ve elektronik posta aracılığıyla yönetmeniz oldukça zor. Önceden rent a car firmalarına elektronik posta ve telefon yoluyla verilen işler, şu an kullanılan ve dinamik bir portal olan T-Rac üzerinden veriliyor. T-Rac sistemi, rent a car firmaları ile iletişimimizi sağlamakla beraber işin istediğimiz oranda dağıtılmasını da sağlıyor" dedi.

"Araçların hangi saatte teslim edildiğini sistemden görüyoruz"

Tur Assist tarafından teslim edilen ikame araçların kontrolünün yapıldığını açıklayan Zafer Sağlam, "210 şubeyi ve binlerce aracı kontrol etmek düzenli bir sistem olmadan imkansız. Bununla ilgili mobil uygulamalarımız bulunuyor. Müşteri ile buluşturulan her aracın hangi saatte teslim edildiğini online olarak sistem üzerinden görebiliyoruz" diye konuştu. Sahada görevli personelin de teslim ettiği ve teslim aldığı her aracın farklı açılardan fotoğrafını çektiğini belirten Sağlam, "Böylece otokontrol sağlanıyor ve olası bir şikayet durumunda teslimat sürelerine ve teslim edilen aracın fotoğraflarına bakılarak ilgili şikayetler inceleniyor. Bunların dışında müşteri memnuniyet anketleri de yapılıyor ve tedarikçi firmalarımız bu anketlerin sonuçlarına göre değerlendiriliyor" şeklinde sözlerini noktaladı.

Tesisatçıdan elektrikçiye, çilingirden camcıya geniş hizmet ağı



Zafer Sağlam, yol kenarı yardım, çekici, kurtarma gibi acil müdahale gerektiren konularda müşterilerine sahada görev alan ekipleri aracılığıyla yardımcı olduklarını ifade etti. Sağlam, "Konut/iş yeri yardım hizmetlerimiz kapsamında müşterilerimizin su tesisatındaki beklenmedik kırılma, patlama ve arıza durumlarında tesisatçı, dahili elektrik tesisatında meydana gelen problemlerde elektrikçi, kapıda kalma durumlarında çilingir, cam kırılması durumunda anlaşmalı camcı gönderilmesi gibi hizmetler sağlıyoruz" şeklinde konuştu. 'Mini FIX' paketi ile ilgili de bilgiler aktaran Sağlam, "Taşınma sürecinde konutta montaj ve kontrol gerektiren basit ama fazlasıyla vakit alan işleri müşteri adına gerçekleştirerek taşınma telaşını hafifleten gayet kullanışlı ürün alternatiflerimiz de mevcut. Tur Assist olarak bizden acil yardım talep eden müşterilerimize 7 gün 24 saat kalıcı ve hızlı çözümler sunuyoruz" dedi.

'Siber ve sorumlulukta iddialıyız, sıralamadaki yer önemli değil'



Emre Buğday

ACE European, artık Chubb Türkiye yeni ismiyle yoluna devam edecek. Sektörde prim üretimine göre sıralamadaki yerlerinin önemli olmadığını belirten Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday, 'sabit kıymet', 'sorumluluk', 'siber riskler' sigortasında fark yaratacaklarını söylüyor.

ALP SÜER
alp@sigortamedia.com

Fotoğraflar:Cihan Mutlu

ACE'in, 2015 yılında Chubb'ı satın almasından sonra yaşanan entegrasyon sürecinde, Türkiye'de de hayat dışı sektörde faaliyet gösteren ACE European, artık Chubb Türkiye (Chubb European Group Türkiye Şubesi) yeni ismiyle yoluna devam edecek. Şirket, Türkiye'de yeni markasının lansmanını gerçekleştirirken, lansman nedeniyle 20 Eylül'de İstanbul Conrad Otel'de bir basın toplantısı düzenlendi. Toplantıya, Chubb Türkiye Ülke Başkanı Emre Buğday ve Chubb Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Özek katıldı. Toplantıda Chubb Türkiye'nin sektördeki hedefleri basın mensuplarıyla paylaşıldı. Sigortamedya olarak izlediğimiz toplantıda, Chubb Türkiye'nin, Chubb'ın yurtdışında da etkili olduğu 'sabit kıymet', 'sorumluluk', 'siber riskler' sigortası gibi branşlarda fark yaratacağı vurgulandı.

Türkiye sigortada 'üs' oldu

Emre Buğday, öncelikle sigorta sektördeki potansiyelin, Chubb'ın Türkiye'ye yatırım yapmasında önemli bir etken olduğuna dikkat çekiyor. Türkiye'nin 'sigortada bir üs' haline geldiğini vurgulayan Buğday, Chubb olarak hem çalışanlara hem de sigortalılara yatırım yapmayı sürdüreceklerini söylüyor. 2016 yılında Türkiye'de 120 milyon TL prim ürettiklerini bu yılda yüzde 50 büyüme hedeflediklerini ifade eden Buğday, sektörde prim üretimine göre sıralamadaki yerlerinin kendileri için önemli olmadığını vurguluyor. Konuşmasında özellikle siber saldırılar ve siber riskler sigortasına da geniş yer ayıran Buğday'ın verdiği bilgilere göre, Türkiye, siber saldırılara maruz kalan ülkeler arasında dünyada üçüncü, Avrupa'da ise ilk sırada yer alıyor.

Kuruma özel siber risk

Toplantının ardından da siber riskler sigortası ile ilgili sohbet etme fırsatı bulduğum Buğday, Kuzey Amerika'da 1 milyar doları aşan siber riskler sigortası pazarının, Çin ve Rusya gibi ülkelerde de geliştiğini söylüyor. Türkiye'de de bu konuda farkındalığın artmasının gerekli olduğunu ifade eden Buğday, "Chubb'ın piyasaya sunduğu ürünün teminatları geniş. Aynı zamanda, kurumsal müşterilerin ihtiyaçlarına ve kurumun risklerine özel. Siber riskler poliçesinin yaşayan bir poliçe olması gerekli. Sürekli değişen siber ortamla birlikte değişen riskler konusunda müşterileri bilgilendiriyor ve hazırlıklı olmalarını sağlıyoruz" diyor. Motor ve klasik (paket) sağlık sigortalarında yer almayan şirket, elektronik cihaz sigortası, tamamlayıcı sağlık ve diş sağlık sigortası ürünlerini de piyasaya sunuyor.



460 TL'ye dişleriniz güvencede

Chubb Türkiye'nin, 'diş sağlık sigortası' da piyasada bir ilki oluşturuyor. Chubb Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Özek'in verdiği bilgilere göre, ürünün 3 ve 5 bin TL olmak üzere iki ayrı teminatı var. 5 bin TL teminatlı ürünü, bireyler yılda 460 TL ödeyerek satın alabiliyor. Aynı sağlık sigortasında olduğu gibi diş sağlık sigortasında da üç ay ve 12 ay gibi iki tane 'bekleme süresi' var. Bir birey, poliçeyi aldıktan sonra ilk üç ay içinde sunulan teminat, sadece acil durumlar için söz konusu. Üç aydan sonra oluşacak riskler ise teminat kapsamında. Bununla birlikte, ilk 12 ay ağız ve dişlerdeki mevcut hastalıkların ise kapsam dışında bırakıldığını vurgulamak gerekiyor. Ancak, bu süreden sonra risk gerçekleşirse hasar ödemesi yapılıyor.

FATİH ACER
fatih.acer@acerpro.com.tr



Bankasüransın dijitalleştirilmesi, bir fırsatı rekabetçi avantaja dönüştürmek

İtalya'nın Roma kentinde, 14-15 Eylül tarihleri arasında düzenlenen 'Bankasürans Avrupa 3.0 Konferansı'na, tüm Avrupa ve Asya'daki 22 ülkeden önemli, bankalar, sigorta şirketleri ve Insurtech şirketleri katıldı. Türkiye'den, AcerPro, İş Bankası, ING Bank, BNP Paribas Cardif, Allianz Yaşam ve Emeklilik ve Anadolu Hayat Emeklilik'ten çok güçlü bir katılım sağladı. Hem AcerPro hem de ING Bank, konferansda konuşmacı olarak yer aldı ve sunumlar yaptı. Bankasürans 1.0 ve 2.0, bankalar ile sigorta şirketi arasındaki entegrasyon ve satış modelinden oluşmaktadır ve bu aşamaları halihazırda büyük ölçüde tamamlanmıştır. Bu konferansta bankasürans 3.0 ile uzmanlaşmış ihtiyaçların genişletilmesi ve müşteri ilişkisine odaklanılması üçüncü taraflarla ortaklık kurma, banka sigortacılığının dijitalleştirilmesi ve uzman danışmanlık becerileri geliştirilmesi amaçlanmıştır.

Konferans, İtalyan "BU Bancassurance" firmasında Satış ve Operasyon ve aynı zamanda Konferans Başkanı Davide Berveglieri tarafından açıldı. Davide, konferansta müşteri deneyimleri değişirken, dijitalleşmenin hızla gelişmesinden, müşterilerin alışkanlıklarının değişmesi ve değişmeye devam etmesi nedeniyle çoklu ve çok fonksiyonlu bankacılığın kontrolü ele geçirmesinden bahsetti ve Bankasının bankasurans odak noktasının, dijital yenilik ve insuratech çözümleri olduğunu belirtti.

Dijital düşünmek önemli

İlk günün ilerleyen saatlerinde şirketimiz AcerPro'yu temsilen, Andrew Warburton dijital olarak düşünmekten ve bankacılığın bugün ve gelecek için dijital dönüşümünden, AcerPro olarak, İsviçre, Suudi Arabistan, Almanya ve İngiltere de dijital bankasürans ve sigorta projelerinin yürütüldüğünden ve bu ülkelerdeki deneyimlerinden bahsetti. Ayrıca, AcerPro'nun yazılımlarının, bankalar, sigorta şirketleri ve aracılar ile satış noktalarında



gerçek zamanlı poliçe üretebilen hızlı ve dijital çözümleri birleştirmek için bunların nasıl bir araya getirildiğini açıkladı. Andrew ayrıca, banka ve müşterileri için çok kanallı (omni channel) çözümlerin sağlayacağı avantajları ve bankanın bu süreçleri nasıl kolay ve hızlı adapte edebileceğine dair açıklamalarda bulundu.

İtalyan Quadra şirketinin Genel Müdürü ve İtalya Axa İnnovasyon ve İş ortaklığı Lideri, Gianluca Zanini, konferansın birinci gününde banka ile sigorta şirketi arasında tamamen entegre bir ilişki hakkında konuştu. Bu sistem, birleştirilmiş bir satış stratejisine dayanıyor ve hayat boyu süren bir CRM tabanına odaklanıyor ve müşterileri ilk işe başladıklarından, ilk evlerini almalarına, evlenmelerinden, ilk çocuğunu doğurmalarına kadar izliyor. Gianluca Zanini, bu teknolojiyi özellikle danışmanların, eksiksiz bir finansal planlama hizmeti sunmalarını sağlayan tetikleyici noktaları belirlemeleri için kullanmalarını tavsiye etti.

Konferansın ikinci gününde, İspanyol CEO Camilo Pieschacon, müşterilere geniş bir yelpazede hizmet sunan ve birçok yeni uygulama ile mobil bankacılığın, oyunu nasıl değiştirdiğinden bahsetti. Camilo Pieschacon ayrıca, Avrupa'daki tüm pazarların, müşterilerin cep telefonlarını kullanarak sigorta ihtiyaçlarını kontrol etme şansı sunan bu hizmetleri geliştirdiğini ve bu uygulamaların kullanılma amacının genellikle sosyal medyanın gücünü müşterilerle daha fazla etkileşim sağlamak olduğunu belirtti.

Portekiz'de bulunan Ageas Grubu'nun Dijital Müdürü Angelo Guerra Vilelo, bankasürans'ın sağladığı kolaylıklardan bahsetti. Guerra, bankasürans ile satışlarını sadece bir yıl içinde yüzde 2'den yüzde 17'ye yükselten tam işlevli birçok fonksiyonlu dağıtımın nasıl yapılacağı hakkındaki başarılı vaka çalışmasını sundu. Bu seçeneklerin farkına varan müşterilerin sayısı arttıkça bu eğilimin devam edeceğine inandığını söyledi.

ING Bank Türkiye'nin Bankasürans Eşbaşkanları Tuğrul Nalbantoğlu ve Arda Sümerli, ING'nin faaliyetlerinden ve genel olarak Türkiye pazarından bahsettiler. Sunumlarında, gelecekteki trendlerin müşteri davranışını belirleyeceği için daha fazla dijitalleştirme ihtiyacından söz ettiler.

Sohbet botları geliştiriliyor

Konferansta diğer konuşmacılar, iş geliştirme prosedürlerinde yapay zekâ kullanmak gibi teknoloji alanındaki diğer gelişmelerden bahsettiler. Ayrıca robotların ve sohbet botlarının (chatbot) giderek daha çok geliştiriliyor ve müşterilerin değişen ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kullanılıyor olduğunu belirttiler.

Konferansın genel mesajı, dijitalleştirmenin durdurulamayacağı ve gelecekte daha hızlı, daha ucuz ve daha özelleştirilmiş sigorta ürünleri sağlamak için teknolojinin, kullanılmaya doğru devam edeceği, bankaların ve sigorta şirketlerinin dijital platformlara, sigorta ürünlerine, yetişmiş insan kaynağına yatırım yapmaktan başka seçeneğe sahip olmadıkları ve yatırım yapma girişiminde bulunmayan banka ve sigorta şirketlerinin yatırım yapan diğer şirketlere göre geride kalacakları yönünde oldu.



DAVID KOHEN
david@kositassigorta.com.tr

Sigorta dünyasından SON HABERLER



Çin'de Çin'de yayınlanan Le Quotidien du Peuple (Halkın Gazetesi) Çin Sigorta Düzenleme Komisyonu Başkanı Xiang Junbo'nun 'Çin Üst Yönetim Yolsuzluk Soruşturmasına', 'Parti yönetim kuralların ciddi bir şekilde ihlali şüphesiyle' konu olduğunu yazdı. Reuters Ajansı'na göre, sigorta sektöründe özellikle riskli yatırımlar için Pekin, yön verici bir işlev yürütmektedir. Le Quotidien du Peuple, Çin Tarım Bankası'nın bu eski başkanının, ülkedeki sigorta sektörünün, 2016 yılında 2 bin 190 milyar dolar'a ulaşmak için, beş yılda üç kat artan aktifle, hızlı bir şekilde büyümesini hedeflediğini yazdı.

Dubai'de; suçlu olan yasa düzenleyici değil ama şirketler, aracı kurumlar, klinik ve dispanserlerdir. Bunların arasından 25 tanesi Emirlik'teki sağlık sigortası üzerine olan yasayı ihlal etmekle suçlanmaktadır. Rutin denetimler ve sürpriz kontroller, özellikle hayali tazminatların ödenmesi taleplerini, aldatıcı reklamları ve lisanssız müdahil sigorta şirketlerini gün yüzüne çıkarmaktadır. Tüm bu güzel dünya, 2 bin 500 ila 20 bin Euro arası para cezasına çarptırılmıştır.

Hindistan'da; araba, motor ce, sağlık sigortası 1 Nisan itibarıyla artmıştır. Nedeni şudur: Sigorta şirketleri tarafından acentelere ödenen komisyonların revizyonu. Fakat Hindistan Sigorta Geliştirme ve Düzenleme Makamı'na (Irdai) göre, bu artış artı ya da eksi yüzde 5 ile sınırlandırılacaktır.

Kanada'da; Aviva Canada ile komisyonculuk dünyası arasında bir uzlaşmazlık bulunmaktadır. Sigorta Gazetesi Ontario Sigorta Komisyoncuları Derneği'nden sonra (Ibao), Şirketle 'uzun tarihli' ortaklığını 'kesin bir şekilde askıya alma' sırasının Nouveau-Brunswick komisyoncularında olduğunu yazar. Eğer bu iyi anlaşılırsa, komisyoncular sigorta firmasına bundan böyle firmanın gelişip büyümesini sağlayan güç olarak, kendisiyle doğrudan rekabette bulunma siteminde bulunuyorlar.

Almanya'da; North-Rhine sigortalılarından geçen yıl BaFin'den (Bundesanstalt für Finanzdienstleistung-saufsicht) şikayet edenlerin sayıları pek çok bine ulaştı. Tek bankalar, sigortalar ve finans piyasaları düzenleme kurulu 2016'da 7 bin 985 vakayı inceledi. Memnuniyetsizliğin temel kaynakları şunlardı: Motorlu araç sigortasını takiben hayat sigortası ve hastalık sigortası. Şikayetlerin pek çoğu, olayların incelenmesinde veya tazminatların ödenmesinde karşılaşılan gecikmelerin kaynağına ilişkindir.

Tunus'da; Jeune Afrique (Genç Afrika)'nın yapmış olduğu son sıralamaya göre, Lamia ben Mahmoud Frankofon Afrika'sının en önemli 50 iş kadını arasında yer almaktadır. 2008'den beri Tunis Re'nin Başkan Genel Müdürü olan Lamia ben Mahmoud bir sigorta ve reasürans şirketinde böyle bir görevi yapan ilk kadın oldu. Lamia ben Mahmoud aynı zamanda, Afrika Sigorta Organizasyonu'na (ASO) da başkanlık ediyor.

İtalya'da; Insurtech'ler zırıltı yapıyor. Neosurance, son dakika sigortasını bir başka deyişle, bir futbol maçı ya da bir araç kiralaması gibi nedenlerle, birkaç saatliğine veya birkaç günlüğüne size sigorta güvencesi altına girme imkanını öneriyor. Tüm bunlar akıllı telefonla oluyor! Yapay zeka ve sosyal ağlar analizi sayesinde, Neosurance ihtiyacınızın olabileceği sigorta poliçelerini size önermeye de muktedirdir.

BİR FIKRA

Uzat şu haritayı

Kadının biri kumsalda yürürken ayağı eski bir lambaya takılmış. Kadın, lambayı kumların içinden çıkartmış, ovalamış.

Lambadan cin çıkmış ve;

-“Sadece bir dilek hakkın var, iyi düşün öyle dile” demiş.

Kadın hiç tereddüt etmeden, cebinden bir harita çıkararak:

- “Bütün dünyada zulmün, savaşın, açlığın bitmesini istiyorum. Bu haritadaki ülkeleri görüyor musun? Bu ülkelerin birbiriyle savaşmayı bırakmasını, her yere barışın ve gelmesini diliyorum” deyivermiş. Cin haritaya bakmış ve dehşetle,

- “ALLAH aşkına kadın! Bu ülkeler binlerce yıldır savaşıyorlar. Tamam, işimde iyiyim, ama o kadar da değil!

Bunu yapabileceğimi sanmıyorum.

“Başka bir dilekte bulun” diye bağırmış.



Kadın birkaç dakika düşünmüş ve,

- “Hayatım boyunca doğru bir erkek bulamadım. Bilirsin; hem ince düşünceli, hem dürüst, hem karizmatik, hem eğlenceli biri, sevecen, ilgili ve ömür boyu sadık olacak erkek diliyorum” demiş.

Cin derin derin bir iç çekmiş:

- “Uzat şu kahrolası haritayı ”

Yağmur yağmadan git!

Bir katolik günah çıkartmak için kiliseye gider ve papazı bulur.

-“Papaz efendi, benim bir günahım var. Karımı aldattım” der.

-“Anlat evladım açılırsın, tanrı bağışlayıcıdır” der papaz.

-“Geçtiğimiz ay hanımla akşam yemeği için baldızın evine gittik. Gece hava yağmurluydu, eve geri dönemedik. O gece orda kaldık ve ben baldızla beraber oldum” der katolik.

-“Üzülme oğlum sen dua et, tanrı affeder” der papaz.

-“Papaz efendi benim bir günahım daha var” der katolik.

-“Anlat evladım tanrı bağışlayıcıdır” der papaz.

-“Geçen hafta bir akşam kayınvalideyi ziyarete gittim. Hava yağmurluydu, eve geri dönemedim o gece orda kaldım ve kayınvalideyle beraber oldum” der katolik.

-“Üzülme oğlum sen duanı et” der papaz.

-“Dün gece çalışmak için sekreterimin evine gittim. Gece hava yağmurluydu eve geri dönemedim, o gece orda kaldım ve sekreterimle beraber oldum” der katolik.

Papaz efendi başını hafiften pencereden kafasını uzatır ve adama kükrer:

“Yağmur yağmadan s.. git lan buradan!”

BİR GÜZEL

Dünyayı kasıp kavuran güzel: Emily Ratajkowski

Emily Ratajkowski, 7 Haziran 1991'de, İngiltere'nin başkenti Londra'ya bağlı Westminster'da, Polonya asıllı bir baba ile İsrail asıllı bir annenin kızı olarak dünyaya geldi.

Annesi Kathleen Balgley bir akademisyen, babası John Ratajkowski ise bir ressam ve öğretmen olan Ratajkowski, beş yaşına geldiğinde ailesiyle birlikte Amerika Birleşik Devletleri'nin Kaliforniya eyaletindeki Encinitas şehrine yerleşti.

On dört yaşında Ford Models isimli modellik ajansına katıldı. Lise eğitimini, babasının da öğretmenlik yaptığı San Dieguito Akademisi'nde tamamladı. 2009 yılında Kaliforniya Üniversitesi'ne yüksek öğrenim hayatına başlasa da mankenlik kariyerini sürdürmek için bir yıl sonra buradan ayrıldı.



Kariyeri:

Emily, 2004 yılında "Andrew's Alteration" adlı kısa filmde rol olarak oyunculuk kariyerine başladı. 2005 yılında "A Year and a Day" adlı filmde küçük bir rolde yer aldı. Üniversite eğitimi aldığı 2009 ile 2010 yılları arasında "iCarly" adlı dizinin iki bölümünde Tasha karakterini canlandırdı. Bir taraftan modellik kariyerini sürdüren Ratajkowski, 2011'de "Treats! Magazine" adlı derginin kapağında yer aldı. Ağustos 2012'de, Sara Jean Underwood ile birlikte Carl's Jr. reklamında oynadı. "Treats! Magazine"deki resimlerinin ardından aldığı teklifler neticesinde Maroon 5'ın "Love Somebody" ve Robin Thicke'in "Blurred Lines" adlı şarkılarının video kliplerinde yer aldı.

Çıplak olarak yer aldığı "Blurred Lines" klibi ,Topluluk Kuralları'nın ihlali sebebiyle YouTube tarafından kaldırılsa da Temmuz 2013'te videonun site üzerinden yayımlanmasına tekrarda izin verildi. Ratajkowski, yönetmenliğini David Fincher'ın üstlendiği 2014 yapımı "Kayıp Kız" (Gone Girl) filminde Andie Hardy karakteriyle yer alarak ilk büyük çaplı sinema deneyimini yaşadı.

Boyu: 1.70

Kilosu: 52

Göz Rengi: Koyu Kahverengi

Doğal saç rengi: Koyu kahve

Vücut ölçüleri: 81-60-86

DEVRİM ERSÖZ
Academic Trend Eğitim&Danışmanlık
Danışman-Eğitmen



devrim.ersoz@academictrend.com

Satın almayı kolaylaştırma metodu

Sharon Drew Morgen, modern çağın satış ve karar kolaylaştırılmasında emek vermiş bir yazardır. ABD ve Avrupa'da başarılı bir iş kariyerinin ardından, 1990'lı yılların başından beri iş dünyası ve satış konularında kapsamlı bir şekilde çalışmalar yapmaktadır.

Morgen'in üzerinde çalıştığı satın almayı kolaylaştırma metodu, satış ve satışın ötesinde ikna etme ve etkileme gibi iletişimi kullanmanın yarar sağlayacağı her durum için de kolayca adapte edilebilir. Bu kolaylaştırıcı yöntem, yaşam koçluğu, danışmanlık, iş ağı oluşturma, yönetme, pazarlık etme, sosyal ilişkiler ve hatta ebeveynlik için de yararlıdır.

Satın almayı kolaylaştırma metodu esasen karar vermeyi mümkün kılmak için önerilen bir konsepttir.

Bu felsefesinin bazı temel ilkeleri şunlardır:

▼ Satıcının işi, müşterilerin durumlarını değiştirmek için ne istediklerini anlamalarına yardımcı olmaktır.

▼ Yalnızca bir kültür veya sistemde çalışan veya yaşayan bir kişi onu anlayabilir. Satıcı, alıcının sistemini gerçekten anlayamaz, çünkü bu çok karmaşık ve dinamiktir.

▼ İnsanlar yalnızca sonuçta ortaya çıkan kaosu yönetebileceklerinden emin olduklarında bir değişiklik yaparlar.

▼ Bir satıcı, alıcının sistemindeki bir sorunun nasıl çözüleceğini keşfetmesine yardımcı olmak için benzersiz bir konuma sahiptir.

▼ Alıcının bir çözümün kendine özgü ortamında ne yapacağını ve çözümün tüm özelliklerini anlaması gerekir.

▼ Satıcı, alıcının satın alma kriterlerini ürünüyle eşleştirerek, gerçek danışman olur

▼ Satıcı, tedarikçinin marka büyükelçisi olarak benzersiz bir konumdadır.

Bu metodun temelinde alıcının satın alma deneyimine eşlik edecek sorular sorma fikri yatmaktadır.

Satıcılar bir ürün ya da hizmeti detaylıca tanıtmanın insanların satın alması için yeterli olduğuna inanabilirler. Ancak bilgi çağında alıcıların artık kendilerine bilgi vermesi için satıcılara çok fazla ihtiyacı yoktur. Alıcının ihtiyacı sahip olduğu ürün ya da hizmet ile neler yapacağına karar verebilmek için kendisine yardımcı olunmasıdır. Satın alma eylemi bir alıcının tüm karar değişkenlerini tanımayı ve yönetmeyi öğrenmesinin sonucunda gerçekleşir.

Modelin temel önerileri şunlardır:

Satmayın; kolaylaştırıcı sorular sorun. Tek başına bu bile, satış döngüsünün yarısını tamamlamanızı sağlar. Müşterinin yanında olmanıza ihtiyaçlarına yeni bir gözle bakma olanağı vermenize yardımcı olur.

İşte sorabileceğiniz bazı kolaylaştırıcı sorular:

▼ Şimdiye kadar bu ürünü/hizmeti neden almadınız?

▼ Bu ürünü/hizmeti almak/almamak hayatınızda neleri değiştirecek?

▼ Bu ürünü nasıl kullanacaksınız?

▼ Nasıl bir satıcıdan satın almak istersiniz?

▼ Satın almamak için sizi durduran şey ne?

▼ Satın almak için sizi harekete geçiren şeyler neler?

Bu tür soruları kendiniz de kolayca geliştirebilirsiniz. Müşterilere bir çözüm önermeyin. Müşteriler kendi sorunlarını anlamak ve kendi çözümlerini geliştirmek ihtiyacındadırlar. Satıcı gerçek anlamda bir danışmanlık yaptığında müşteriyi ürününü ya da hizmetini satın almaya zorlamadığı için ortada itiraz edilecek bir durum da kalmayacaktır. Bol satışlar.





Dr. ERHAN AYBERK
eayberk@yahoo.com

Her an küresel kriz patlayabilir!

Asla dilememekle birlikte, şu Kuzey Kore gerginliği bile, her an dünyayı yeni bir krizin içine itebilir.

Başka neler mi var? Örneğin, enerji ve su kaynaklarının artık, artan nüfusa yetmemesi var! Bu ciddi bir küresel kaynamaya sebep olabilir. O zengin ülkeler, bugünler için silah teknolojisine yatırım yaptılar. Artık, "madem yetmiyor; o halde biz de daha mütevazı bir hayat süreriz" denileceğini mi sanıyoruz? Elbette kendi durumlarını korumak için başka ülkelerin başına daha fazla bela olmaya devam edecekler. O silahlar boşuna istiflenmedi.

Diğer yandan, dünya ciddi bir gıda kıtlığı yaşamaya başlayacak gibi görünüyor. Küresel ısınma ve iklimlerin değişmeye başlaması, dünyanın gıda dengesini de değiştirmek üzere...

Her an küresel bir krizin içine girebiliriz.

Peki, sigortacılık sistemi buna hazır mı?

Diğer ülkeleri bir kenara koyalım ve kendi ülkemize bakalım.

Kriz dönemlerinde sahte hasarlar artar örneğin... Maalesef, şu anda yapılanlar sektörü korumaya yetmeyecek.

Asıl masum tüketici zarar görür

Sektör dediğime bakmayın... aslında her türlü sigorta sahtekârlığı dönüp dolaşır şirketlerden daha fazla masum tüketiciyi vurur. Belki sektörle beraber daha büyük zararı masum tüketiciler görür.

Sektör kesiminde sahte hasar mücadelesi, bir ölçüde 'kör-topal' devam ediyor. Ancak masum tüketiciyi temsil eden işin devlet boyutunda ise, maalesef hiçbir şey yapılmıyor. Gün kurtarılıyor sadece... Oysa, ciddi bir dönüşüm sağlanması gerekiyor. Asayiş düzenlemeleri yapacak olan birimler bilgilendirilmiyor. Yasama organında çareler aranmıyor vs.

Üstelik de bir yıldan fazladır olağanüstü hal (OHAL) dönemini yaşıyoruz. Yani devlet düzenleme yapmak istese, çok daha rahat davranabilir. Öyle kırk kapının zili filan çalınmadan neler yapılmaz ki? Yeter ki istensin. Örneğin, Emniyet Genel Müdürlüğünde niye SİGORTA SAHTEKÂRLIKLARIYLA MÜCADELE BİRİMİ kurulmuyor?

Sigorta suistimalleri başlangıç

Gelişmiş ülkeler uzun tecrübelerden sonra şunu görmüşler... Ülkelerde suç örgütüne üyeliğin ve suçun artmasının en önemli kaldıraçlarından biri, sigorta sahtekârlığıymış. Yani, sıradan insanların büyük bir bölümü, azılı bir suç örgütü üyesi olmadan önce, küçük sigorta suistimalleriyle işe başlıyormuş. Bunu fark ettikleri andan itibaren, sigorta sahtekârlıklarıyla mücadele birimleri oluşturarak, aslında bir anlamda genel suç eğilimlerini önlemeye başlamışlar.

Genel suç oranlarının azalmasında, sigorta sahtekârlıklarının önlenmesinin neticeleri o kadar olumlu olmuş ki, her geçen gün sigorta işine daha fazla önem vermeye başlamışlar. Bizde, OHAL gibi bir fırsat varken, bunun düşünülememesinin acısını ileride göreceğiz.

Vakit geç olmadan uyaralım dedik. Esen kalın.



MUSTAFA NAZLIER
Sigorta Eksperi
mnazlier@ekolekspertiz.com.tr



Sektör 2017 yılını kapattı!

Sigorta sektörü, 2017 yılı için öngörülen sınırlarını temmuz sonu itibarıyla aşmış durumda. Sektörü zorlayan üç konu gündem yaratıyor;

- Trafik sigortalarında tavan fiyat uygulaması,
- Aynı lokasyonu ardışık şekilde etkileyen doğal afet hasarları (İstanbul),
- Artan yangınlar ve itfaiye çalışmaları.

Her biri kendi özelinde önemli içeriğe sahip. Bunlara kısaca değinerek asıl konumuz olan yangınları ayrıca incelemek istiyoruz.



Trafik sigortalarında tavan fiyat uygulamasını önemli bir hata olarak görmekteyiz. Tamamen bilimsel içeriği olan bir konuda uluslararası uygulamaları gözetmeden, öncesinde gereği olan birçok hususu dikkate almadan, bir tepki olarak uygulanan siyasal bir karardır. Bu ayrıca, yabancı sermaye ve uluslararası sigorta sektör aktörlerine açıklaması zor bir durum. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü yaklaşık 15 yıl öncesinde başlayan yönetim tarzı ile sigorta sektörünü bu duruma getirdi. Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürü Sayın Dr. Şerif Çakırsoy'un genel müdür olarak görevi aldığı dönem sektörün en zor günleridir. Dahili olmadığı bir sürecin tamamından sorumlu olarak zor bir çalışma ortamında olduğunu düşünmekteyim.

Sigortacılık, büyük sayılar kanunu ve zaman ile ölçülen yapıdadır. Tavan fiyat uygulamasının sonuçlarını görüşmek ve yorumlamak için 2018 yılı temmuz ayını görmek şarttır. Öncesindeki her verilen bilgi yorum, görüş, dilek ve temennidir. Tüm sigorta sektörü, 15 yıl boyunca elinde avucunda ne varsa proje ve bilgi olarak Dr. Şerif Çakırsoy göreve gelmeden Sigortacılık Genel Müdürlüğü'ne verdi. Tek siyasi parti döneminde tüm alanlarda çok büyük değişim ve yapılanmalar yaşanırken sigorta sektörünün bugünkü duruma gelmesinin sebebini anlamak için araştırma yapmaya gerek dahi yoktur.

Sektör, sorunlarını kendi çözecek

Sigortacılık meslek ve faaliyet olarak siyasallaşamaz. Evrensel yapısı engeldir. Türkiye olarak kendi bölgesine münhasır bir risk ve sigorta sistemi kurarak farklılaşabilir. Ayrıca kesinlikle Türki devletler ve Orta Doğu özelinde Türkiye olarak 'Risk ve Hasar Yönetimi' için ayrı bir model oluşturmanın gerekliliğini çok daha önce yazılı hale getirmiş ve gündeme almıştık. 10 yıl önce sunulan proje ve tekliflerin bugün gündeme alınıyor olması sorunların tanımı için bir açıklamadır. Bir başka yönü ile Türkiye Sigorta Birliği (TSB) başta olmak üzere sayısız sivil toplum kuruluşu varken, bunların tamamı kendi isteğiyle bir şeyler yapmaya gayret ediyor iken halen bir sonuç alınamıyor ise hiç birimiz hiç bir şey bilmiyoruz, yapamıyoruz anlamına gelir. Bu durumda doğru olanı bilenler yapıyorsa sonuçlarından onlar sorumludur, bizlere de öğretmek durumundadır.

Bir durum tespiti yapılması şart. Kaçınılmaz olan şu; sektör kendi sorunlarını kendi çözecek. Sorunları çözmek için kamu desteği gerekli mi tartışılır. Bilgiye dayalı hizmeti sunmak için çok da gerekli olmasa gerek. Düzenlemeler için destek şart. Ancak, sektör bir bütün olarak hareket edebilirse. O kadar çok sivil toplum kuruluşu var iken (TOBB, dernekler, vakıflar, platformlar v.b) TSB'nin emek ve çabalarının anlamı azalıyor. Bunun önemli bir hata olduğunu düşünmek gerek.

5684 Sayılı Kanun'un hazırlık çalışmalarında da gündeme gelmişti. TSB'nin etkinliğinin azaltılması sektöre zarar verebilir. Bu sebeple, acente ve eksperler için meslek odası kurmak doğru olmayabilir derken, sektör ile hiçbir ilgisi olmayan TOBB içinde örgütlendirme yapılmasının ne kadar doğru bir karar tartışılmalıdır. Sektör kendi sorunlarını otorite ile aşmaya çalışırken yeni bir step–aşama ortaya çıktı. Hiçbir ilerleme olmadığı da ortada.

Her şeyden önemlisi, bugün sigorta şirketlerinin tamamına taraf olarak yaklaşarak cezalandırırcasına davranarak sektörün iyileşeceğini beklemek çok daha büyük bir hatadır. İyi niyet prensibi ve uzlaşmanın esas olduğu sigortacılık mesleğinde, önyargılı ve gerçek olmayan olgunlaşmamış gerekçeler ile sürekli müdahalelerde bulunmak tümüyle zorlaştırıcıdır. Bir bütün olarak bakıldığında trafik sigortalarında gelinen noktada çok fazla etki faktörünün olduğunu anlamak gerek. Tam da bu aşamada, Başbakan Yardımcısı Sayın Mehmet Şimşek bir şans olarak görülüyor. Doğru bilgiler eksiksiz ve gerekçeli iletilirse hak ettiği karşılığı göreceğine inanıyoruz.

Doğal afetler zinciri...

Sektörü 2017 yılı ilk yarısında önemli ölçüde etkileyen bir başka konu, bir dizi doğal afetler zincirinin İstanbul'da kısa ara ile yaşanmış olmasıdır. Küresel ısınma sonucu ortaya çıkan afet ve felaketler mutlaka bir sonuç yaratacak ancak asıl felaketler, alınan politik kararlar sonucu yaşanıyor. Henüz Bodrum'da yeni deprem olmuşken, İstanbul'da fırtına ve sel hasarlarının etkileri henüz son bulmamışken 27 Temmuz'da ortaya çıkan son felaketler zinciri sigorta sektörünü tümüyle derinden etkileyecek türden. Oto ve oto dışında örneği görülmeyen karakteristikte risk ve hasarlara tanık olundu. Daha önce karşılaşılmayan bir süreç yaşandığı kabul edilmelidir. Sigorta sektörü; tüm zararları karşılama konusunda üstün gayret gösterdi ve devam da ediyor.

Bu durumun yarattığı hasar maliyeti oldukça

yüksek. Aynı lokasyonda aynı risklerin tekrar gerçekleşmiş olmasının yarattığı etkiler çeşitlilik gösteriyor (Exses, trete, reasürans açısından). Dolayısıyla tek maliyet hasar değil. Bu hasar dosyalarının yarattığı iş yükü ve trafik ise çok daha yorucu. Daha önce hiç olmadığı kadar tüm sektörde planlamaların da üzerinde iş yükü var.

Yangınlar çıkmasaydı şaşırırdık

Tam da bu sorular ile uğraşırken sektörün kronik sorunu YANGINLAR devreye girdi. Yaz dönemi aşırı enerji tüketimi, elektriğin iletim ve dağıtım sorunlarıyla birleşince akım–enerji dalgalanmaları stresi artırdı. Piyasaya hakim olan Çin mallarının olumsuz etkileri hatalı imalat, montaj ve projeler ile birleşince bu denli fazla yangın çıkmaması şaşırtıcı olurdu.

Yangınların çıkıyor olması değil itfaiye müdahaleleri çok daha önemli durumda. Yıllardır en küçük bir ilerleme yaşanmayan alan itfaiyedir. Çok farklı gerekçeleri olduğu kesin, ancak itfaiyenin başarı ile tamamladığı tek operasyonun halen televizyonlarda gösterilen ağaçlardan veya araçlardan kedi kurtarma operasyonları içimizi acıtıyor. İtfaiye teşkilatı bu denli basitleştirilemeyecek kadar önemlidir. Başta ABD ve Avrupa olmak üzere en yüksek akademik eğitim ve en yüksek kolluk kuvveti yetkisi itfaiyedeyken yapılacak çok şey olduğunu görmeliyiz. Aksi halde can kayıpları ve maliyetler hızla yükselecektir.

İtfaiyeciliğin gelişimi

Bu konu çok detaylı ve geniş. Ancak, sektörü yakından ilgilendiren önemli bir gelişme ve heyecan verici bulduğumdan paylaşmak isterim. Prof. Dr. Sayın İ. Hamit HANCI sigorta sektörüne çok değişik alanlarda birçok katkı sağladığı gibi yangın konusunda da çok önemli çalışmaları halen sürdürmektedir. Son olarak Adli Bilimciler Derneği olarak ele aldıkları konu çok önemli bir içeriğe sahip. "İTFAİYE GENEL MÜDÜRLÜĞÜ KURULMALIDIR" isimli çalışmayı Sayın Av. Alp Aslan (Adli Bilimciler Derneği Adli Yöneylem Komisyonu Başkanı) ve Prof. Dr. İ.Hamit Hancı (Adli Bilimciler Derneği Başkanı) aşağıdaki şekilde özetlemişlerdir:

İtfaiyecilik; bilgi, tecrübe, cesaret ve özveri isteyen, en riskli ve en stresli mesleklerden birisidir. İtfaiyeciler, hiçbir ayrım gözetmeden tüm insanların can ve mal güvenliğini koruma görevini üstlenirler. Canlarını tehlikeye atarken düşündükleri tek şey kurtarmak ve söndürmektir.

Türk İtfaiyeciliği, 1714 yılında 'Tulumbacılar' adıyla yeniçeri ocağına bağlı olarak kurulmuştur. Askeri sisteme bağlı olarak 210 yılı aşkın bir süre



hizmet vermiştir.

1826'da yeniçeri ocağının kaldırılmasıyla 'Tulumbacı Ocağı'da ortadan kalkmıştır. 1827 yılında kurulan yeni ordu bünyesinde tulumbacılar ocağı yerine 'Yangıncı Taburu' kurulmuştur. Bu teşkilat daha sonra 'Askeri İtfaiye' adını almıştır.

1868'de Şehremaneti, Belediye Reisliği ve Belediye Daireleri kurulmuştur. Bu dönemde, İstanbul'un yangın söndürme işi yalnız askere bırakılmayarak belediyenin görevleri arasında sayılmıştır.

1890 yılında, bu defa taşrayı da ilgilendiren, 'Men-i Harik Tedâbirini Havî Nizamnamesi' ile belediye örgütlerinde yangın tertibatının tamamlanması ve personel açığının giderilmesi amaçlanmıştır. Belediye dairelerinde de tulumbacı takımları tesis edilmeye başlanmıştır.

Belediye tulumbacığı ile itfaiyecilik faaliyeti askeri olmaktan uzaklaşınca, İstanbul halkı, semt semt, mahalle mahalle, bıçkın delikanlılardan tulumbacı takımları kurmuştur.

Cumhuriyet'in ilanı ile beraber itfaiye teşkilatını yurda hızla yayılmıştır.

3 Nisan 1930 tarihli ve 1580 sayılı Belediye Kanunu'nun yürürlüğe girmesinden sonra, belediyelere 'yangın vukuunu men edecek tedbirleri almak' görevi verilmiştir. İtfaiye teşkilatının dayanağı olan 15. madde 22. fıkra gereğince, tüm il merkezlerindeki belediyeler teşkilatlarını kurmuşlardır.

Güncel mevzuatımız, İtfaiye Teşkilatını, Beledi İtfaiyecilik anlayışı kapsamında düzenleme yolunu seçmiş olup, buna ilişkin ana kaynaklar, Belediye Kanunu'nun 52. maddesi ve bu hüküm uyarınca İçişleri Bakanlığı tarafından yürürlüğe konulan Belediye İtfaiye Yönetmeliği'dir.

İtfaiye teşkilatı, belediyeler dışında özel ve kamu sektörü kurum ve kuruluşları bünyesinde de dağınıklık sergilemektedir.

ÖNERİLER

Önleme, eğitim, kurtarma ve söndürme çerçevesinde çok büyük sorumluluk ve fedakarlıklar ile görev yapan Türk İtfaiye Teşkilatı'nın, dünyadaki benzer gelişmelere koşut olarak yeniden yapılanması gereklidir.

Güncel mevzuatımızda, itfaiye teşkilatı ile ilgili temel düzenlemeler, beledi itfaiyecilik anlayışı kapsamında ele alınmıştır.

Türkiye'de İtfaiye Mevzuatı'nın son derece dağınık olarak genel mevzuat içerisinde yer aldığı görülmektedir. Türkiye'de özel bir 'İtfaiye Kanunu' bulunmamaktadır. Bu nedenle itfaiye hizmetlerinin kapsamı ve itfaiyecilik mesleğinin net bir tanımını yapacak bir İtfaiye Kanunu çıkarılmalıdır.

İtfaiye birimleri, belediyeler için kâr merkezi olmayıp bir masraf kapısı olarak görülmektedir.

İtfaiye teşkilatının gerek nitelik ve gerekse nicelik olarak ülke düzeyindeki tüm belediyelerimizi kapsadığını söylemek olanaksızdır.

Her belediyenin maddi gücü aynı olmayıp, itfaiyesine yeterli kaynak aktaramayabilmektedir.

Bu hususta son derece başarılı yapılanan 112 Acil Sağlık Hizmetleri örnek alınarak,

Başbakanlık AFAD Teşkilatı bünyesinde bir İtfaiye Genel Müdürlüğü kurularak,

Hizmetin 112 deki gibi standartlaştırılması sağlanmalıdır.

Bunun Alternatifi, İçişleri Bakanlığı bünyesinde bir İtfaiye Genel Müdürlüğü ve İtfaiye Akademisi'nin kurulmasıdır.

Bu şekilde belediyelerce bir masraf merkezi gibi görülebilen İtfaiye teşkilatının ve itfaiyecilik mesleğinin, karada, havada ve denizde, kamu ve özel sektörde, hak ettiği standartlara kavuşması sağlanmalıdır.

Ayrıca;

İtfaiye teşkilatlarına, sadece meslek liselerinin itfaiyecilik ve yangın güvenliği bölümleri ile meslek yüksek okullarının itfaiyecilik bölümü mezunları alınmalıdır.

Gönüllü itfaiyecilik anlayışı da mevzuatımızda yer almalıdır.

2017 yılı temmuz sonu itibarıyla sigorta sektörü zor bir döneme girmiş durumdadır. 2018 yılının büyük oranda ne şekilde olacağı şimdiden belli durumdadır. Önümüzdeki dönemleri etkileyecek bir başka etki unsuru ABD de yaşanan kasırgalar ve yol açtığı hasarlardır. Reasürans pazarları ve fiyatlar için bir şeyler söylemek çok zor, ancak kesin olan konu 2017 yılını kaybettik, 2018'in ise çok çok zor olacağıdır. 2017 yılının uzun süre unutulacağını sanmıyorum.



ÖZLEM HÖKENEK
AVUKAT
ozlemhokenek@gmail.com

Trafik güvenliği ve karayolu yolcu taşımacılığı çalıştayı



İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan ve Milli Eğitim Bakanı İsmet Yılmaz'ın ortak katılımlarıyla, Trafik Güvenliği ve Karayolu Yolcu Taşımacılığı Çalıştayı, 12-13 Eylül 2017 tarihinde Ankara Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Konferans Salonu'nda gerçekleşti. Çalıştaya; İçişleri Bakanlığı (Emniyet Genel Müdürlüğü, Jandarma Genel Komutanlığı), Milli Eğitim Bakanlığı, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı (Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü), Türkiye Belediyeler Birliği, Türkiye Şoförler ve Otomobilciler Federasyonu, TÜVTÜRK, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'nin yetkililerinin davetli olduğunu T.C. İçişleri Bakanlığı'nın sayfasından görmekteyiz.

Neden sigortacı katılmadı?

Sigorta sektörünün kanayan yarası olan trafik kazalarının azaltılmasına yönelik böyle bir Çalıştaya neden sigorta sektöründen herhangi bir temsilcinin katılmadığı hususu aklıma gelen ilk soru oldu. Basından takip ettiğim kadarıyla Çalıştayda oluşturulan grupların ortak amacı, oluşan trafik kazalarının en aza indirmek, alınması gereken önlemleri belirlemek ve bu doğrultusunda ulaşım sektöründe farklı alanlarda atılacak adımları, mevzuat değişikliklerini ve mevzuat sorunlarının çözümüne yönelik stratejiyi belirlemektir.

Çalıştayda, birçok projeden bahsedildiği ve yakın zamanda bu projelerin devreye girmesiyle insan hatasından kaynaklanan kazaların azalacağı, hatta olmayacağı bunları da mevzuat ve yeni teknolojilerle gerçekleştireceği konuları gündeme gelmiştir.

Bu projelerin en çarpıcı olanı ise; U-ETDS yani 'Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi'nin yasal zemini hazırlanması çalışmalarına başlandığının duyurulmasıdır. Bu sistem ile ilk defa olarak yolcu, kargo ve eşyaların hareketlerinin takibine ilişkin mevzuat düzenlemesi yapılacağı açıklanmıştır. Yine ilk kez gerçek zamanlı ve doğru olarak sektörel verilere ulaşım, ulusal güvenlik açısından bunların paylaşımı ve veri analizlerine bağlı olarak yol yapımı, taşıma modu seçimi gibi gelecek planlaması imkanı sağlanacağı bilgisi verilmiştir. Yolcular yapacakları seyahatlerin, resmi olarak kayıt ve tescil edilip edilmediğini önceden e-devlet üzerinden görebilecek. Tarifeli taşıma yapan firmalar, taşıma yapacakları güzergâhları e-devlet üzerinden elektronik olarak ve yazılı olarak başka bir işleme gerek olmadan belirleyebilecek. Yani, U-ETDS ile başta yolcular olmak üzere taşımacılar, devlet ve ulusal güvenlik açısından çok önemli gelişmeler kat edileceği görülmektedir. Oluşturulacak sistemle ilgili gerek sektör gerekse paydaşların görüşleri alınarak ilk prototip çalışmalarını gerçekleştirdiklerini belirterek, sistemle ilk defa yolcu, kargo ve eşyaların hareketlerinin takibine yönelik mevzuat düzenlemesi yapılacağı iddia edilmiştir.

Başlıca hedef kazaları azaltmak

Trafik güvenliğinin artırılabilmesiyle ilgili olumlu kültürel davranış değişikliklerinin oluşturarak topluma yerleşmesini sağlamanın herkesin sorumluluğu olduğu, hizmetlerin temelinde insana verilen değer olduğunun altını çizerek en baştaki hedeflerinin, ölümlü ve ağır yaralanmalı kazaları azaltmak olduğu hususları vurgulanmıştır.

Tüm bu bilinçle yapılmaya çalışılan iyi bir şey içinde neden sigorta sektörü yok. Ya da davetli değil. Riskin azaltılmasına yönelik böyle bir toplantıda, asıl işi riski analiz ettikten sonra satın almak olan sigorta sektör uzmanlarının olmaması hem toplantı için hem de sigorta sektörü için büyük eksikliktir.

Sigorta vasıtasıyla risk sigortacıya aktarılmış olur ki bunun doğal sonucu olarak trafik kazalarından finansal olarak en çok zarar gören sektör haline gelir. Yılda yüzlerce dosya, yeni kaza ve olayla karşılaşan böyle bir sektörün Çalıştaya büyük katkısı olacağı tartışmasızdır. Zira, gerek fiyatlandırmada gerekse hasar süreçlerinden ülkemizin bedeni hasarlarda kaza haritası, sektör verileriyle dahi çizilebilir. Sektörü bire bir yakından ilgilendiren bir toplantıya sektörden bir temsilcimiz olup olmadığını bilmiyorum. Ancak, İçişleri Bakanlığı'nın sitesinden davetliler kısmında sigorta sektörüne ilişkin bir isime rastlamadım. Yeni teknolojilerin yanı sıra mevzuat değişikliğinde konuşulduğu bu toplantıda tüm bu gelişimler olur iken, sektör olarak nerede olacağız. Mevzuat değişikliğine ilişkin sektörün yaşamış olduğu sıkıntılar ortada. Yeni bir değişiklik sektörü nasıl etkiler? Getirilmesi düşünülen ve planlanan yeni teknolojilerin, poliçe üretimine faydası nasıl olur? Bu gelişmeler ve alınacak önlemler primleri etkiler mi?

Sektörün geleceğini direkt ya da dolaylı etkileyecek bu tip konuların konuşulduğu, mevzuatların değişeceği yeni sistemlerin getirileceği toplantılara aktif katılım şarttır. Aksi halde yapılan değişikliklere seyirci kalıp sonradan montaj ile yol almaya çalışırız.

FATİH KAHYA
Araştırmacı Yazar
fatihkahya@gmail.com



Sigorta hanlarından rezidanslara

Bizde modern sigortacılığın kökleri zaman olarak Osmanlı dönemine, mekan olarak Osmanlı'nın Wall Street'ine, Voyvoda Caddesi'ne uzanır.

………………

19'uncu yüzyılda dünya genelinde olduğu gibi Osmanlı Devleti'nde de ticaret hacmi artmıştı. Kapitülasyon antlaşmaları, Osmanlı topraklarında yabancı tüccarların ticaret yapmalarını kolaylaştırmıştı. Yabancı tüccarların ticaretlerini daha güvenli yapma ihtiyacı, sigortacılığın zeminini oluşturdu. Ticaret gelişti, yaşam tarzı değişti. Modernite her alanda kendini hissettirdi. Ticaretin, bankacılığın, finans sektörünün en yoğun olduğu yer Galata'ydı. (Galata, Osmanlı Devleti'nden önce Bizans döneminde de önemli bir ticaret merkeziydi.) Modern yaşamın aynası ise Pera (Beyoğlu) idi.

Bugün Karaköy denilen mevkide Bankalar Caddesi olarak bilinen Voyvoda Caddesi (ve çevresindeki sokaklar) Osmanlı döneminde finans kurumlarının gözdesiydi. Voyvoda Caddesi bu özelliğini erken Cumhuriyet döneminde de korudu. Burada yer tutmak ekonomik olarak büyük bir avantaj sağladığı kadar önemli bir prestijdi de.

Osmanlı döneminde sigortacılar da ilk temsilciliklerini bu bölgede açtılar. Zamanla sigortaya olan rağbet arttı. Sigortacılar önce bulundukları hanlardaki oda sayılarını artırdılar. Öyle bir zaman geldi ki birkaç oda bile sigortacılara az gelir oldu. Sonra bazı şirketler kendi hanlarını inşa ettiler. İnşa ettikleri hanlarda bir veya birkaç kata yayıldılar, diğer odaları farklı kişilere kiraladılar.

Sigorta şirketinin adıyla anılan hanlar

Sözünü ettiğimiz bölgede bazı hanlar bizzat sigorta şirketleri tarafından inşa edildikleri için o sigorta şirketinin adıyla anılıyorlardı. Bazıları ise bizzat sigorta şirketi tarafından inşa edilmiş olmasa da bir sigorta şirketinin ismiyle anılır



Tarihi Generali Sigorta Binası - Karaköy Bankalar Caddesi

olmuşlardı. İşte o hanlardan bazıları:

Generali Han

Generali Sigorta şirketi önceleri farklı hanlarda faaliyet gösteriyordu. 1910 yılı itibariyle Voyvoda Caddesi'nde inşa ettirdiği büyük handa faaliyet göstermeye başladı.

Bozkurt Han

Adını ilk olarak Sultan Abdülaziz'in oğlu Yusuf İzzeddin Efendi'den alan han, 1880'lerin sonundan 1903'e kadar Yusuf İzzeddin Han yanında Gümüşlü Han olarak anılmıştır. 1930 yılında Bozkurt Sigorta şirketi, Bahtiyar Han'dan buraya taşınmış ve bu tarihten itibaren Bozkurt Han olarak bilinmiştir.

Şark Han

Yıkılan iki ahşap binanın yerine Michel Nouridjan tarafından inşa edilmiş. (Binanın sahipleri Mahmud Nedim Bey ve Michel Nouridjan'dır.) İtibar-ı Milli Bankası tarafından kullanılan binanın zemin katına 1920'lerde İstanbul Zahire Borsası taşınmış.

1923 yılında Riunione Adriatica di Sicurita, L'Orient (Şark) Sigorta Şirketi'ni kurdu. Bu han kendisine bir merkez binası arayan Şark Sigorta'nın dikkatini çekti. Şark Sigorta 1925'te binanın yarısını Mahmud Nedim Bey'den, diğer yarısını da 1926'da Nouridjan'lardan satın aldı. 1976'ya kadar Şark Sigorta tarafından kullanıldı. 1997 yılında satıldı.

Ankara Sigorta Hanı

1906-1907 yıllarında inşa edilmiş ve uzun yıllar Adalet Han olarak bilinmiştir. 1954 yılından itibaren Ankara Sigorta şirketinin idare merkezi olarak kullanılmıştır.

Güven Sigorta

1936 yılında İtimad-ı Milli Sigorta şirketi, Sümerbank ve Emlak Kredi Bankası tarafından satın alınmış ve Güven Türk Anonim Sigorta Sosyetesi kurulmuştur. Güven Sigorta binası önceleri Bağdat Han ve İtimad-ı Milli Han olarak bilinen hanların üzerine inşa edilmiştir. Voyvoda Caddesi'ndeki bu iki han üzerine inşa edilen Güven Sigorta binasının temeli 1975'te atılmış, inşası 1977'de tamamlanmıştır.

Ünyon Han

Voyvoda Caddesi'nde 12,14 ve 16 kapı numaralarına sahip binalar, 1910 yılında yıkılmış ve 1911'de L'Union de Paris Sigorta şirketi tarafından yaptırılmıştır. Yakın geçmişte Tütün Bank tarafından satın alındığı için günümüzde Tütün Han olarak bilinmektedir.

Örnekleri artırmak mümkün. Karaköy meydanındaki Nordstern Han da bu örneklerden biridir.

Şimdi zaman değişti, sektör büyüdü. Bankalar Caddesi sektöre dar geldi. Şirketler hanlara sığmaz oldu. Bir zamanlar hanlar inşa eden veya hanlara adını veren sigorta şirketleri mazide kaldı. Şimdi o şirketlerden bazıları tarih oldu, sadece esamesi kaldı. Yaşayakalanları da lüks rezidanslarda mesken tuttu.

ABD'nin Wall Street'i, Osmanlı'nın Voyvoda Caddesi vardı. Şimdi finans ve sigorta sektörüne her yer Voyvoda Caddesi.

HANİFE
ÇİLİNGİROĞLU
hanife.cilingiroglu@acerpro.com.tr



Sigorta acenteleri neden dijital ajans ile çalışmalı?

Günümüzde her şey profesyonel ellerde hayat buluyor.

Değişen ve gelişen dünyayla birlikte teknolojik ihtiyaçlarımız da değişti.

Dijital dünyada var olmak, tüm şirketler gibi sigorta acentelerinin de kaçınılmaz ihtiyacı haline geldi.

Sosyal medya kullanımının her geçen gün artması, insanların geleneksel medyadan uzaklaşıp yeni medya araçlarına yönelmesi, reklam maliyetlerinin geleneksel medya mecralarına göre daha düşük olması, sonuçlarının ölçülebilir olması ve bu süreçlerin profesyonel yönetiminin gerekliliği, sigorta acentelerinin dijital ajanslara olan ihtiyacını arttırmaktadır.

Peki, dijital ajanslar sigorta acentelerine neler kazandırır? Bunlardan bazılarını şöyle sıralayabiliriz:

- ◆ Acente hakkında ön araştırma yaparak doğru tespitlerde bulunur.
- ◆ Acentenin dijital varlık göstermesini sağlamak için hazırlık ve kontrolleri yapar.
- ◆ Acenteye özel dijital pazarlama stratejileri oluşturur.
- ◆ Acentenin ürün satışını arttırıcı çalışmalar yapar.
- ◆ Marka konumlandırması, akılda kalıcılık için dijital aksiyon planı yapar.
- ◆ Acente için kreatif projeler üretir.
- ◆ Acentenin doğru hedef kitleye ulaşmasını sağlar.
- ◆ İzleme ve raporlama ile yapılan çalışmaların faydasını ölçer.

Peki, daha somut dijital pazarlama örneklerinden yola çıkacak olursak profesyonel bir ajans sigorta acentesi için ne yapabilir?

Sosyal medya reklamları

İnternet kullanıcılarının büyük çoğunluğunun sosyal medya kullanıyor olmasından dolayı uygun mecralar belirlenerek hedef kitle bazında reklam kurgulanabilir.

Facebook, Instagram, Twitter, Linkedin gibi kanallarda verilen reklamlar sosyal medya yönetimine de destek verir.

Burada dikkat edilmesi gereken nokta, hedef kitlenin belirlenmesi ve bu doğrultuda kampanyanın türüne ve ürüne uygun sosyal medya kanallarının tercih edilmesi verimin artırılmasıdır.

Daha somut bir örnekle açıklamak gerekirse, örneğin sosyal medya sayfalarında trafik sigortası görseli paylaşıldı. Bu görsel, yaş kırılımı, ilgi alanı, demografik dağılım, lokasyon gibi belirlenecek kriterler ile Facebook, Instagram, Twitter gibi seçilen mecrada reklam yoluyla öne çıkarılabilir. Lokasyon seçimi önemli, mesela reklamınız sadece hizmet verdiğiniz bölgede mi gösterilmeli yoksa Türkiye genelinde mi? Ya da istediğiniz herhangi bir ilçede mi? Buna da siz karar verebilirsiniz.

Google Adwords reklamları

Google'de arama yapıldığında konuyla alakalı ilk sıralarda çıkmak hedef kitleye ulaşmak için oldukça önemli. Çünkü son kullanıcı bir şey aradığında karşısına tam da istediği şeyi çıkaran bir yapı var.

Bu noktada devreye Google Adwords reklamları giriyor.

Web sitemizdeki herhangi bir sigorta ürününü Google reklamları yoluyla daha fazla kişiye ulaştırmak ve satmak istiyoruz.

Konut sigortası özelinden yola çıkacak olursak; son kullanıcının bu ürüne ihtiyacı olduğunda Google'da hangi kelimeleri kullanarak arayacağını tahminleyip, bu kelimeleri analiz edip bütçe planı yapılarak reklam hazırlanır. Seçilen bu kelimelerin tıklama başına maliyetleri, süre, lokasyon gibi hedef kitle belirlemesi yapılır.

Reklam verilirken kişilerin reklama tıkladığında ulaşacakları bir sayfa hazırlanması önemli. İlgisini çeken ve form doldurup iletişim bilgilerini bırakacağı bir yapı ile kurgulanan sayfa son kullanıcıyı yönlendiren nitelikte olmalı. Böylelikle reklam amacına ulaşmış, verim sağlanmış olur.

Tabii eğer online teklif ve poliçe süreçleriniz var ise, reklam direk o sayfaya yönlendirilir, bu şekilde hızlı aksiyon alınacaktır.

Influencer marketing (hatırlı pazarlama)

Sosyal medya kanallarında takipçi sayısı yüksek olan kullanıcılar, düşünce ve tecrübelerini paylaşarak takipçilerinin görüşlerini doğrudan etkiliyor.

İncelедikleri bir ürün ya da marka ile ilgili yorumlarını, deneyimlerini takipçilerine de aktarıyor ve bu şekilde takipçilerini yönlendirmiş oluyor.

Bu çalışma markalar açısından da oldukça cazip bir kanal olmaya başladı.

Acente açısından bakarsak, özellikle dijital projeler yapıyorsanız, internet üzerinden satış konusunda bir altyapı geliştirdiyseniz, Influencer Marketing, ürün satışına doğrudan etki edecek önemli yöntemlerden biridir.

E-mail pazarlama

Doğru hedef kitleye, doğru zamanda gönderilen e-mail bilgilendirmeleri acentelerin ürün satışı ve kampanya süreçlerini şekillendirmektedir.

E-mail gönderiminin en önemli özelliği, kişiselleştirilerek gönderim yapılabilmesi ve sonrasının detaylı olarak raporlanabilmesidir. Böylelikle raporları inceleyerek, ikinci aksiyon planı yapabilir, satış stratejisi kurgulanabilir.

Seeding (Sözlükler, bloglar ve sosyal mecralarda marka konumlandırma)

Adeta dijital mahkemeler olan sözlük ve bloglarda profesyonel çalışmayla hedef kitleyi ikna edebilecek doğru imaj çalışması yapılarak ürün satışına katkı sağlanabilir.

Bu çalışma da aslında, bilgi almak isteyen kişileri yönlendirici nitelik taşıması dolayısı ile önemli ve etkili bir yöntemdir.

İyi bir dijital ajans sizin ve şirketinizin hedeflerine en kısa sürede ulaşmasını, başarı basamaklarını hızla tırmanmasını sağlar.

'Profesyonellik başarı getirir' anlayışından hareketle yoluna devam eden şirketlerin dijital karnelerinin iyi olduğunu göreceksiniz.

Dijitale doğru bir yolculuğa çıkmak istiyorsanız, unutmayın; Profesyonel dokunuşlar her zaman ses getirecektir!

SİGORTA ŞİRKETLERİ

ACE European Group Limited
Büyükdere Cad. No: 100-102 Maya Akar Center B Blok Kat: 5 Şişli / İstanbul
+90 212 306 39 00
www.aceeurope.com.tr
info.tr@acegroup.com

Acıbadem Sigorta
Küçükbakkalköy Mah. Başar Sok. No: 20 34750 Ataşehir / İstanbul
+90 216 571 5 571
www.acibademsigorta.com.tr
mim@acibademsigorta.com.tr

Aksigorta
Poligon Cad. Buyaka 2 Sitesi No:8 Kule:1 Kat: 0-6 34771 Ümraniye / İstanbul
+90 216 280 88 88
www.aksigorta.com.tr
bilgi@aksigorta.com.tr

Allianz Sigorta
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianz.com.tr
info@allianz.com.tr

Anadolu Sigorta
Rüzgârlıbahçe Mahallesi Kavak Sokak No:31 34805 Kavacık / İstanbul
0 850 744 0 744
www.anadolusigorta.com.tr
bilgi@anadolusigorta.com.tr

Ankara Sigorta
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No: 14 Kat: 8-9 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 85 00
www.ankarasigorta.com.tr
info@ankarasigorta.com.tr

Atradius Credit İnsurance
Büyükdere Cad.Kırgülü Sok.Metrocity İş Merkezi Kat: 1/B 34330 Şişli / İstanbul
+90 212 386 28 00
www.atradius.com.tr
CustomerService.Tr@atradius.com

Axa Sigorta
Meclis-i Mebusan Cad. Oyak İşhanı No:15 34433 Beyoğlu / İstanbul
+90 212 334 24 24
www.axasigorta.com.tr
iletisim@axasigorta.com.tr

BNP Paribas Cardif Türkiye
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

Bereket Sigorta
Saray Mahallesi Dr.Adnan Büyükdeniz Caddesi B Blok No:8 Kat:1-2 Ümraniye/İstanbul
0 216 633 71 00
www.bereketsigorta.com.tr
bilgi@bereketsigorta.com.tr

Coface Sigorta
Büyükdere Cad. Yapı Kredi Plaza B Blok Kat:6 Levent / İstanbul
+90 212 385 99 00
www.coface.com.tr

Doğa Sigorta
Spine Tower No:243 Büyükdere Cad., 34394 Maslak – İSTANBUL
+90 212 212 36 42
www.dogasigorta.com
info@dogasigorta.com

Dubai Starr Sigorta
Altunizade Mah. Kısıklı Cad. Sarkuysan-Ak İş Merkezi Kat:2 D:7 Üsküdar / İstanbul
+90 216 559 19 00
www.dubaistarr.com.tr
iletisim@dubaistarr.com.tr

Ergo Sigorta
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:4 AKKOM Ofis Park 2. Blok Kat:10-13 Ümraniye / İst.
+90 216 666 71 00
www.ergoturkiye.com
ergoturkiye@ergoturkiye.com

Ethica Sigorta
Barbaros Mahallesi Mor Sümbül Sokak No:9 Worldwide Business Center (WBC) Kat:13 Batı Ataşehir / İstanbul
0216 362 99 99
www.ethicasigorta.com
iletisim@ethicasigorta.com

Euler Hermes
Büyükdere Cad.No: 100/102Maya Akar Center Kat:7 34394 Şişli / İstanbul
+90 212 290 76 10
www.eulerhermes.com.tr

Eureko Sigorta
Altunizade Mah. Ord. Prof. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 34662 Üsküdar / İstanbul
+90 216 400 10 00
www.eurekosigorta.com.tr
esmusterihizmetleri@eurekosigorta.com.tr

Generali Sigorta
Barbaros Plaza Emirhan Cad.No: 145 C Blok K: 12-13-14 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 705 45 45
www.generali.com.tr
generali@generali.com.tr

Groupama Sigorta
Reşitpaşa Mah. Groupama PlazaEski Büyükdere Cad. No: 2 34398 Maslak / İstanbul
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
sigorta@groupama.com.tr

Gulf Sigorta
Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. Akkom Ofis Park Cessas Plaza No:4 Kat 4-5 Ümraniye/İSTANBUL
+90 216 400 2 400
www.gulfsigorta.com.tr
iletisim@gulfsigorta.com.tr

Güneş Sigorta
Güneş Plaza Büyükdere Cad. No: 110 34394 Şişli / İstanbul
0850 222 1957
www.gunessigorta.com.tr
bilgi@gunessigorta.com.tr

Halk Sigorta
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 23 Şişli / İstanbul
+90 212 314 73 73
www.halksigorta.org
info@halksigorta.org

HDI Sigorta
Tatlısu Mah. Arif Ay Sok. HDI Sigorta Binası Ümraniye / İstanbul
+90 216 600 60 00
www.hdisigorta.com.tr
hdisigorta@hdisigorta.com.tr

Koru Sigorta
Kozyatağı, 19 Mayıs Mah. İnönü Cad. Ali İhsan Tüzün İş Merkezi No: 96 Kat: 4-5-6, 34742 Kadıköy/İstanbul
+90 216 465 73 53
www.korusigorta.com.tr
info@korusigorta.com.tr

Liberty Sigorta
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:13 Kat:3 Ümraniye / İstanbul
+90 216 636 57 57
www.libertysigorta.com.tr
info@libertysigorta.com.tr

Mapfre Sigorta
Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul
0850 755 0 755
www.mapfre.com.tr
info@mapfre.com.tr

Neova Sigorta
Kozyatağı E-5 Yan Yol Üzeri Şaşmaz Plaza No: 6 Kat: 3 34742 Kadıköy / İstanbul
+90 216 665 55 55
www.neova.com.tr
info@neova.com.tr

Orient Sigorta
Değirmen sokak No:18 Nida Kule Kat: 4 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 999 80 50
www.orientsigorta.com.tr

Ray Sigorta
Cumhuriyet Mah. Haydar Aliyev Cad. No:28 34457 Sarıyer / İstanbul
+90 212 363 25 00
www.raysigorta.com.tr
info@raysigorta.com.tr

SBN Sigorta
Esentepe Mah. Büyükdere Cad. MetroCity A-Blok Apt.No:171 A/2 Şişli-İstanbul
+90 212 373 83 00
www.sbnsigorta.com.tr
info@SBNsigorta.com.tr

Sompo Japan Sigorta
Rüzgarlıbahçe Mah. Cumhuriyet Cad. Acarlar İş Merkezi No:10 C Blok Kavacık / İstanbul
+90 216 538 60 00
www.sompojapan.com.tr
info@sompojapan.com.tr

Turkland Sigorta
Büyükdere Caddesi Özsezen İş Merkezi No.124/B 34394 Esentepe/İstanbul
+90 212 288 68 44
www.turklandsigorta.com.tr
musterihizmetleri@tsigorta.com.tr

Türk Nippon Sigorta
Mahir İz Cad. No: 24 34662 Altunizade / İstanbul
+90 216 554 11 00
www.turknippon.com
info@turknippon.com

Türk P&I Sigorta
Muhittin Üstündağ Cad. No:21 Koşuyolu Kadıköy / İstanbul
+90 216 545 03 01
www.turkpandi.com
info@turkpandi.com

Unico Sigorta
Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sokak No:1 Kat: 22 & 24 Kadıköy / İstanbul
0 850 222 2800
www.unicosigorta.com.tr
unicosigorta@hs02.kep.tr

Ziraat Sigorta
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 84 84
www.ziraatsigorta.com.tr
info@ziraatsigorta.com.tr

Zurich Sigorta
Orjin Plaza Maslak Mahallesi Eski Büyükdere Cad. No: 27 Kat: 12-13 34398 Sarıyer / İstanbul
+90 212 393 16 00
www.zurichsigorta.com.tr
info@zurichsigorta.com.tr

Quick Sigorta
Maslak Mahallesi, Maslak Meydan Sokak No:3 Veko Giz Plaza Kat:5 D:13-14, Maslak-Sarıyer/İstanbul, 34485
+9 0212 952 00 00
www.quicksigorta.com
info@quicksigorta.com

BES VE HAYAT ŞİRKETLERİ

Aegon Emeklilik ve Hayat
Kozyatağı Mahallesi Sarı Kanarya Sok. K2 Plaza No:14 Kat: 2-3-6 34742 Kadıköy / İstanbul
0850 222 0 312
www.aegon.com.tr
info@aegon.com.tr

Allianz Hayat ve Emeklilik
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
+90 216 556 66 66
www.allianzemeklilik.com.tr
info@allianz.com.tr

Allianz Yaşam ve Emeklilik
Allianz Tower Küçükbakkalköy Mah. Kayışdağı Cad. No:1 Ataşehir-İstanbul
90 216 556 66 66
www.allianzyasamemeklilik.com.tr
bilgiyasamveemeklilik@allianz.com.tr

Anadolu Hayat Emeklilik
Levent Mahallesi Meltem Sokak No:10 İş Kuleleri Kule:2 Kat: 16-20 34330 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 317 70 70
www.anadoluhayat.com.tr
hizmet@anadoluhayat.com.tr

AvivaSA Hayat ve Emeklilik
Saray Mah. Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:12 34768 Ümraniye / İstanbul
+90 216 634 38 88
www.avivasa.com.tr
avivasa@avivasa.hs03.kep.tr

Bereket Emeklilik
Saray Mah. Dr.Adnan Büyükdeniz Cd. No.8 34768 Ümraniye / İSTANBUL
0 216 635 44 44
www.bereketemeklilik.com.tr

BNP Paribas Cardif Emeklilik
Meclis-i Mebusan Caddesi No: 57 34427 Fındıklı / İstanbul
+90 212 319 32 00
www.bnpparibascardif.com.tr
mim@cardif.com.tr

Cigna Finans Emeklilik ve Hayat
Barbaros Mah. Kardelen Sok. Palladium Tower No:2 Kat 27-29 34746 Ataşehir / İstanbul
+90 216 468 03 00
www.cignafinans.com.tr
info@cignafinans.com.tr

Fiba Emeklilik
Kozyatağı Sarıkanarya Sok. No: 16 Yolbulan Plaza B Blok K:5 34742 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 665 28 00
www.fibaemeklilik.com.tr
musterihizmetleri@fibaemeklilik.com.tr

Garanti Emeklilik
Mete Cad.No:30 34437 Taksim / İstanbul
+90 212 334 70 00
www.garantiemeklilik.com.tr
GEMusteriHizmetleri@garantiemeklilik.com.tr

Groupama Sigorta ve Emeklilik
Reşitpaşa Mah. Eski Büyükdere Cad. Groupuma Plaza No: 2 34398 Sarıyer / İstanbul
+90 212 367 67 67
www.groupama.com.tr
emeklilik@groupama.com.tr

Halk Hayat ve Emeklilik
Halide Edip Adıvar Mah. Darülaceze Cad. No: 20 Kat: 2-3 34382 Şişli / İstanbul
+90 212 314 83 00
www.halkemeklilik.com
info@halkemeklilik.com.tr

Katılım Emeklilik
Saray Mahallesi Dr. Adnan Büyükdeniz Cad. No:2 Akkom Ofis Park-Kelif Plaza Kat:2 Ümraniye / İstanbul
+90 216 999 81 00
www.katilimemeklilik.com.tr
info@katilimemeklilik.com.tr

Mapfre Yaşam
Fulya Mah. Büyükdere Cad. Torun Center No: 74/D 34381 Şişli / İstanbul
0850 755 0 755
www.mapfre.com.tr
info@mapfre.com.tr

MetLife Emeklilik ve Hayat
Kavacık Ticaret Merkezi Rüzgarlıbahçe Mah. Kavak Sok. B Blok No:18 Kavacık / İstanbul
+90 216 538 91 00
www.metlife.com.tr
musterihizmetleri@metlife.com.tr

NN Hayat ve Emeklilik
Olive Plaza Maslak Mah. Ahi Evran Cad. No:11 34450 Sarıyer / İstanbul
+90 212 334 05 00
www.nnhayatemeklilik.com.tr
info@nnhayatemeklilik.com.tr

Vakıf Emeklilik
Muallim Naci Cad.No: 22 Ortaköy 34347 Beşiktaş / İstanbul
+90 212 310 37 00
www.vakifemeklilik.com.tr
info@vakifemeklilik.com.tr

Ziraat Hayat ve Emeklilik
Turgut Özal Millet Cad. No:7 34096 Aksaray / İstanbul
+90 212 459 85 85
www.ziraatemeklilik.com.tr
info@ziraatemeklilik.com.tr

KURUMLAR

Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü
İnönü Bulvarı No: 36 06510 Emek / Ankara
+90 312 204 60 00
www.hazine.gov.tr
bilgiedinme@hazine.gov.tr

Türkiye Sigorta Birliği (TSB)
Palladium Towers Barbaros Mah. Kardelen Sok. No:2 Kat: 30 Ataşehir /İstanbul
+90 212 324 19 50
www.tsb.org.tr
genel@tsb.org.tr

Doğal Afet Sigortaları Kurumu (DASK)
Altunizade Mah. Ord. Prof. Dr. Fahrettin Kerim Gökay Cad. No:20 Üsküdar/İstanbul
Alo DASK: 125
www.dask.gov.tr
info@dask.gov.tr

Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi (SBM)
Nida Kule Göztepe İş Merkezi Merdivenköy Mah. Bora Sk. No: 1 Kat: 21 34732 Kadıköy / İstanbul
0 850 277 60 60
www.sbm.org.tr

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM)
Sarıkanarya Sok. No:18 Yolbulan Plaza A Blok Kat:1 Kozyatağı / İstanbul
+90 216 571 66 00
www.egm.org.tr

Sigorta Tahkim Komisyonu
Altunizade Mah. Kuşbakışı Cad. No: 4 Rainbow Plaza Kat:3 Üsküdar/İstanbul
+90 216 651 65 65
www.sigortatahkim.org
bilgi@sigortatahkim.org.tr

Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM)
Saray Mahallesi Naya Sokak No:1 34768 Ümraniye / İstanbul
444 82 77
www.tarsim.org.tr

Sigortacılık Eğitim Merkezi (SEGEM)
Esentepe Mah. Harman Sok. TOBB Plaza No: 10/3 Şişli / İstanbul
+90 212 325 84 89
bilgi@segem.org.tr
www.segem.org.tr

TOBB Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK)
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara
+90 312 218 22 84-88
www.tobb.org.tr
sigortacilik@tobb.org.tr

TOBB Sigorta Eksperleri İcra Komitesi (SEİK)
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği İkiz Kuleler Dumlupınar Bulvarı No: 252 (Eskişehir Yolu 9.km) 06530 Ankara
+90 312 218 22 84-88
www.tobb.org.tr
sigortacilik@tobb.org.tr


SOMPO JAPAN SİGORTA
7/24
0 850 250 81 81
sompojapan.com.tr

